الانترنت هي الطريق السريع

دليلك لاطلاق مشروع تجاري ناجح علي الانترنت

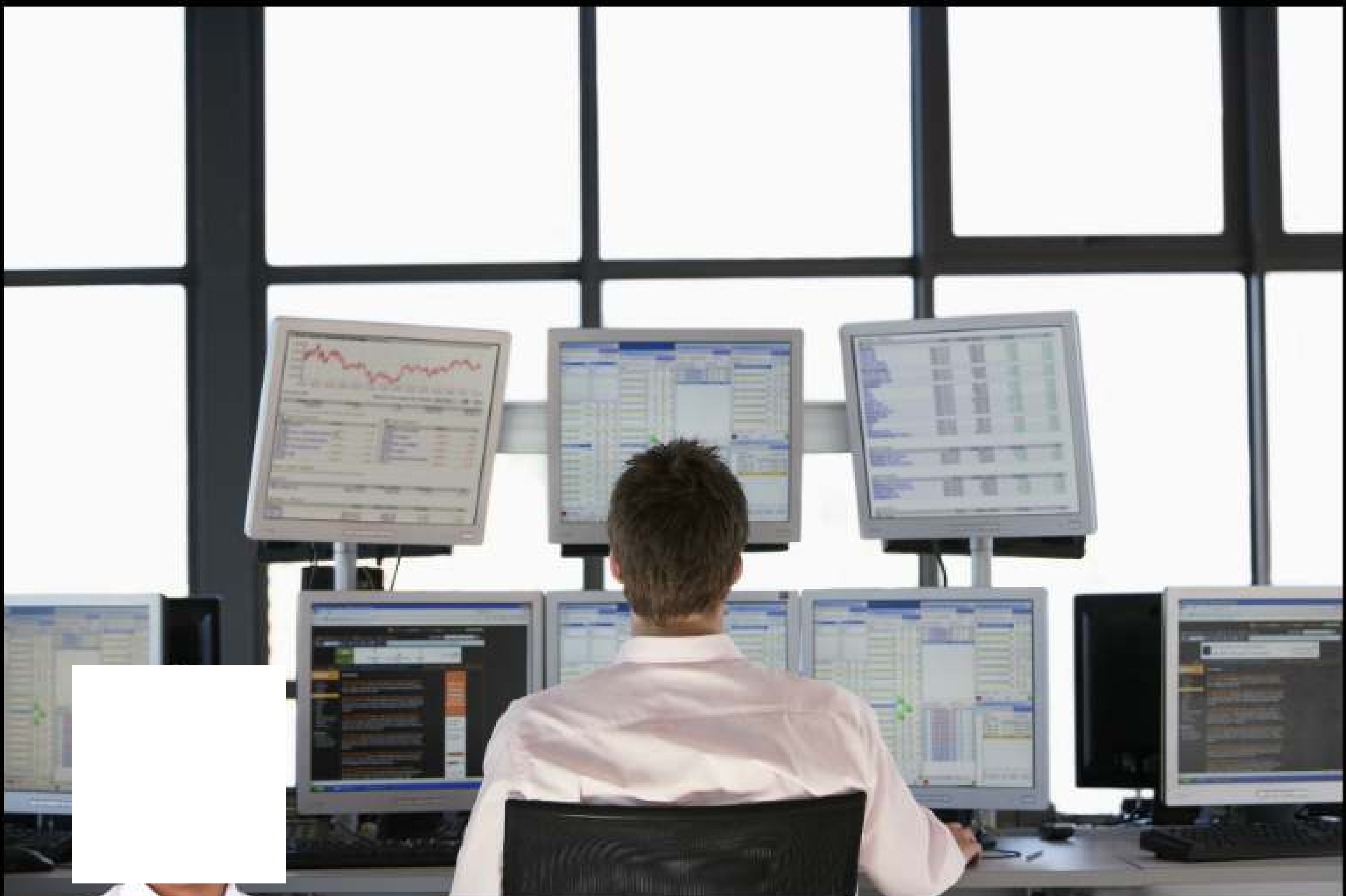




Table Of Contents

كيف تبدا مشروع تجاري ناجح علي الانترنت ؟ 3
دعني اوضح لك الامر بمثال بسيط لمشروع تجاري علي الانترنت 4
أفضل طرق ربح المال من الانترنت توصلك الي الحرية المالية 5
١- التجارة الالكترونية من خلال الدروب شيبنج 5
اين اجد موقع المورد ؟ 6
كيف تنشئ متجرك الالكتروني ؟ 6
كيف يقوم العميل (المشتري) بالدفع لي ؟ 6
كيف اختار المنتجات الافضل ؟ 6
كيف اقوم باضافة المنتجات علي متجري الالكتروني ؟ 9
كيف اقوم بعمل الحملات الاعلانية الممولة علي فيسبوك و انستقرام ؟ 9
الخطوة الاولي: انشاء فيديو اعلاني للمنتج 9
ما هي الدول الأفضل لاستهدافها في الدروب شيبنج ؟ 12
كيف اتعامل مع المرتجعات في الدروبشيبنج 13
اجابيات و سلبيات الدروبشيبنج 13
٢- التجارة الالكترونية 14
المرحلة الأولى جلب المنتجات بالجملة من موقع علي بابا 14
المرحلة الثانية انشاء متجرك الالكتروني 18
المرحلة الثالثة التعاقد مع شركة شحن 18
المرحلة الرابعة التسويق 19
اجابيات و سلبيات التجارة الالكترونية التقليدية 19
٣- التسويق بالعمولة 19

التسويق بالعمولة هو اسهل طرق الربح من الانترنت و هذا بناءا على بعض المعايير من أهمها. 19
ما هو التسويق بالعمولة ؟ 20
وإليك قائمة بأشهر برامج الافلييت و افضلها في العالم و العالم العربي. 21
اذا كيف تبداء فى التسويق بالعمولة ؟ 21
افضل ١٠ نيش ماركت للتسويق بالعمولة 22
كيف تستلم العمولات ؟ 22
افضل استراتجيات التسويق بالعمولة فاعلية 23
كيف تعمل هذه الاستراتجية ؟ 24
٤- انشاء قناة على اليوتيوب 26
اذا كم من الممكن ان تربح من قناة علي اليوتيوب ؟ 26
مثال ارباح اليوتيوب 26
المصادر الاخري لربح المال من اليوتيوب 26
اذا كيف تبدا قناة علي اليوتيوب ؟ 27
اذا كيف تروج لقناة جديدة على اليوتيوب ؟ 27
كيف تنجح قناتك علي اليوتيوب ؟ 28
٣ طرق لترويج قناتك علي اليوتيوب 28
كيف تنشئ فيديوهات يتيوب ناجحة بدون تصوير و بدون ان تظهر وجهك في الفيديوهات ؟ 32
٥- انشاء حساب علي انستقرام 33
اذا كيف تجذب متابعين لحسابك الجديد علي انستقرام ؟ 33
كيفية الترويج لحسابك علي انستقرام و جذب المتابعين المتفاعلين 33
6- انشاء مدونة و ربح المال منها 34

طرق ربح المال من المدونات	35
٧- الربح من منصات العمل الحر	**36**
كيف يكون الربح من منصات العمل الحر؟	36
٨- بيع المنتجات الرقمية على الانترنت	**36**
ما هو ال SAAS ؟	37
اولا ما هي المنتجات الرقمية ؟	37
اذا ما هي المنتجات الرقمية التي يمكن لاي شخص تقريبا صناعتها و من ثم بيعها	38
كيف انشئ كتاب الكتروني ebook ؟	38
كيف ابيع الكتاب الالكتروني ؟	39
كيف تنشئ دورة رقمية Online Course ؟	39
كيف ابيع دورات رقمية علي الانترنت How to sell my online course ؟	40
٩- بيع خدمات التسويق الالكتروني	**40**
طرق التسويق لخدمات التسويق الالكتروني	41
الخلاصة	**42**

شاهدت فيديوهات و قرات كثيرا عن ما يسمي بالربح من الانترنت او ربح المال من الانترنت و لكن ربما تكون هذه الفيديوهات و المقالات قد زادتك حيرة.

فانا اعلم انك تبحث عن طرق سهلة و سريعة قد توصلك الي الحرية المالية .

ومما لا شك فيه أن الإنترنت هي الطريق الأسرع لاطلاق مشروع تجاري ناجح في هذا العصر.

ولا نتحدث هنا عن مجرد دخل اضافي لكن يمكن ان تعتمد ١٠٠٪ على مشروعات قائمة ١٠٠٪ على الإنترنت.

وهي مشروعات بسيطة تستطيع البدء في تنفيذها فورا.

كل ما تحتاج اليه هو ان تتعلم كيف يتم هذا.

في هذا الدليل تعرف علي افضل ٩ طرق لمشروعات تجارية علي الانترنت يمكنك ان تبدا في اي منها فورا.

كيف تبدا مشروع تجاري ناجح علي الانترنت ؟

قبل ان نبدأ في عرض طرق محددة و تفصيلها لك تفصيلا عن افضل ٩ طرق لتبدا مشروعك التجاري علي الانترنت.

دعني اولا اصحح لك مفهوم مايسمي بالربح من الانترنت.

حيث ان هذا المفهوم يقدم دائما بشكل مغلوط.

عليك ان تعرف اولا ماهية ربح المال من الانترنت و حقيقته حتى تستطيع ان تحقق نجاحا في هذا المجال.

ربح المال من الانترنت هو : إطلاق مشروع تجاري علي الانترنت اي ان الامر هو ببساطة تحويل مشروعات تجارية تقليدية ومعروفة لتكون على الانترنت بنسبة ١٠٠٪ بدلا من تواجدها بالشكل التقليدي.

و الامر بعيد كل البعد أن أي مفاهيم أخرى او طرق مغلوطة أو أساليب تحايل للحصول على الارباح و لا يوجد ما يسمى بموقع ربحي.

دعني اوضح لك الامر بمثال بسيط لمشروع تجاري علي الانترنت

ان تقوم بشراء منتجات بالجمله ثم تقوم باستئجار متجر في أحد المولات التجارية و من ثم تعرض فيه هذا المنتجات للبيع بالتجزئة بعد اضافة هامش ربح جيد هذه هي طريقة التجارة التقليدية والمعروفة.

يمكن تحويل هذه التجارة الى **التجارة الالكترونية.**

فبدلا من عرض المنتجات علي متجر مستأجر في مول تجاري.

تقوم بعرضها على متجر الكتروني او على صفحة على فيسبوك.

بهذا يصبح لديك مشروع تجاري علي الانترنت يمكنه أن يدر عليك ربحا متنامي و مستمر.

الان بعد عن اصبحت علي علم بماهية المشاريع التجارية علي الانترنت.

دعنا نفصل لك بعض أفضل ٩ طرق لبدا مشروع تجاري علي الانترنت و قد قمنا باختيار هذه الطرق بناء علي المعايير التالية:

١- لا تحتاج الى رأس مال كبير

٢- لا تستغرق وقتا في تدويرها او اطلاقها اي يمكن ان تكون عملا جانبيا بجانب عملك الاساسي

٣- لا تحتاج الي خبرات سابقة

٤- تحقق ارباح سريعة نسبيا

٥- تحقق ارباح كبيرة مع الوقت اذا اتخذت الموضوع بالجدية الكافية

أفضل طرق ربح المال من الانترنت التي يمكن ان توصلك الي الحرية المالية

١- التجارة الالكترونية من خلال الدروب شيبنج

٢- التجارة الالكترونية

٣- التسويق بالعمولة

٤- انشاء قناة على اليوتيوب

٥- انشاء حساب علي اسنتقرام

٦- إنشاء مدونة

٧- الربح من منصات العمل الحر

٨- بيع المنتجات الرقمية

٩- بيع خدمات التسويق الالكتروني

و الان نبدا في شرح تفصيلي لكل من هذه الطرق و ستجد روابط لكل طريقة تمكنك من البدء بها فورا .

١- التجارة الالكترونية من خلال الدروب شيبنج

الدروب شيبنج هو: طريقة مبتكرة جدا يمكنك من خلاله ربح المال من الانترنت عن طريق إطلاق مشروع في التجارة الالكترونية و لكن دون أن تمتلك أو أن تحتاج إلى شراء أي منتجات قبل بدء العمل او حتي تقوم بشحن المنتجات بنفسك.

فالأمر ببساطة أن تقوم بعرض منتجات موجودة بالفعل على موقع آخر على متجرك الالكتروني لكن بعد إضافة هامش ربح.

مثلا كان المنتج موجود على موقع المورد بسعر ١٠ دولار تقوم بعرضه على موقعك بسعر ١٥ دولار.

بعد عرض المنتجات بطريقة جيدة على متجرك الالكتروني تقوم بالبدء بعمل حملات تسويق مدفوعة تحديدا على فيسبوك و انستغرام.

و عندما تتم البيعة تقوم فورا بشراء المنتج من موقع المورد و **تضع في عنوان الشحن ليكون عنوان العميل الذي اشترى المنتج من موقعك.**

بهذا سيقوم موقع المورد بشحن المنتج مباشرة إلى عنوان العميل و تحتفظ انت بفرق السعر كهامش ربح.

طريقة ممتازة جدا و قد تمكن الكثير من الشباب من حول العالم من تحقيق ارباح ممتازة عبر هذا الأسلوب البسيط.

و اعرف ان لديك بعض الأسئلة الآن دعني اجيبك عليها.

اين اجد موقع المورد ؟

أفضل موقع يمكن ان تستخدمة كموقع مورد حتي الان هو موقع AliExpress.com فهذا الموقع الصيني يحتوي علي مئات الالاف من المنتجات الرائعة و المميزة بأسعار منافسة جدا تمكنك من تحقيق هامش ربح جيد و يشحن الموقع لجميع دول العالم لكن يوجد دول معينة هي الافضل تستهدفها و سنتوجه لهذا لاحقا في الدليل.

كيف تنشئ متجرك الالكتروني ؟

يوجد العديد من المنصات تمكنك من انشاء متجر الكتروني احترافي و رائع في ساعات قليلة ودون ان يكون لديك اي خبرة في التصميم او البرمجيات و أفضل هذه المنصات خاصتا عندما يأتي الامر للدروب شيبنج هو بكل تأكيد موقع شوبي فاي Shopify.

كيف يقوم العميل (المشتري) بالدفع لي ؟

يقوم العميل بالدفع لك اون لاين علي متجرك الالكتروني بطرق الدفع المعروفة مثل بطاقات الائتمان بانواعها او الباي بال. و كمبتدئ ستكون اسهل طريقة لقبول الدفع اون لاين علي متجرك الالكتروني هي الباي بال PayPal فهي لا تحتاج الي اي اجراءات في البداية و الحساب مجاني و يمكنك فتحه مباشرة كل ما تحتاجه هو ان تمتلك بطاقة من نوع فيزا صالحة للشراء عبر الانترنت و يمكنك استخراج هذه البطاقة من اي بنك تفضله إذا كنت لا تمتلك واحدة بالفعل.

مع حساب الباي بال قد تحتاج أيضا لحساب Payoneer و يمكنك اعتبار Payoneer مثل بنك إلكتروني تصل إليه الأموال من حسابك في باي بال و من ثم يمكنك تحويلها الى حسابك البنكي في بلدك او ان تقوم بسحب الأموال مباشرة عبر بطاقات Payoneer من اي ماكينة صراف الي في مكان في العالم.

و ستجد في الفيديو التالي تفاصيل أكثر عن متي قد تحتاج الي Payoneer مع PayPal و كيف تحول الاموال الخ...
رابط الفيديدو علي اليوتيوب الحل النهائي لاستلام الاموال من باي بال >>

كيف اختار المنتجات الافضل ؟

اختيار المنتجات الافضل هو من اكبر التحديات التي تواجه اي شخص يبدا في التجارة الالكترونية بشكل عام بل استطيع ان اقول ان ٧٠٪ من نجاحك يعتمد علي اختيار المنتجات الافضل.

اذا كيف تختار المنتج الافضل من بين مئات الالاف او ربما ملاين المنتجات المتوفرة علي موقع علي اكسبرس ؟

موقع ecomhunt سيكون هو بداية الطريق هذا الموقع يقوم باختيار او بمعني اصح بترشيح منتجات من موقع علي اكسبرس و يتم هذا بشكل يدوي من خلال فريق عمل الموقع و تجربتي الشخصية مع هذا الموقع رائعة ففي دقائق قليلة استطيع ان اجد منتج ممتاز و عادتا ما كانت تحقق معي المنتجات التي اختارها من هذا الموقع نتائج قوية جدا.

ليس هذا فقط بل ان الموقع ايضا يوفر معلومات اخري هامة جدا و مفيدة جدا عن المنتجات الموجودة داخله مثل استهداف الفيسبوك ، متاجر اخري تبيع المنتج ، الفيديو الاعلاني للمنتج ، حجم التفاعل الذي تم علي المنتج و المزيد.

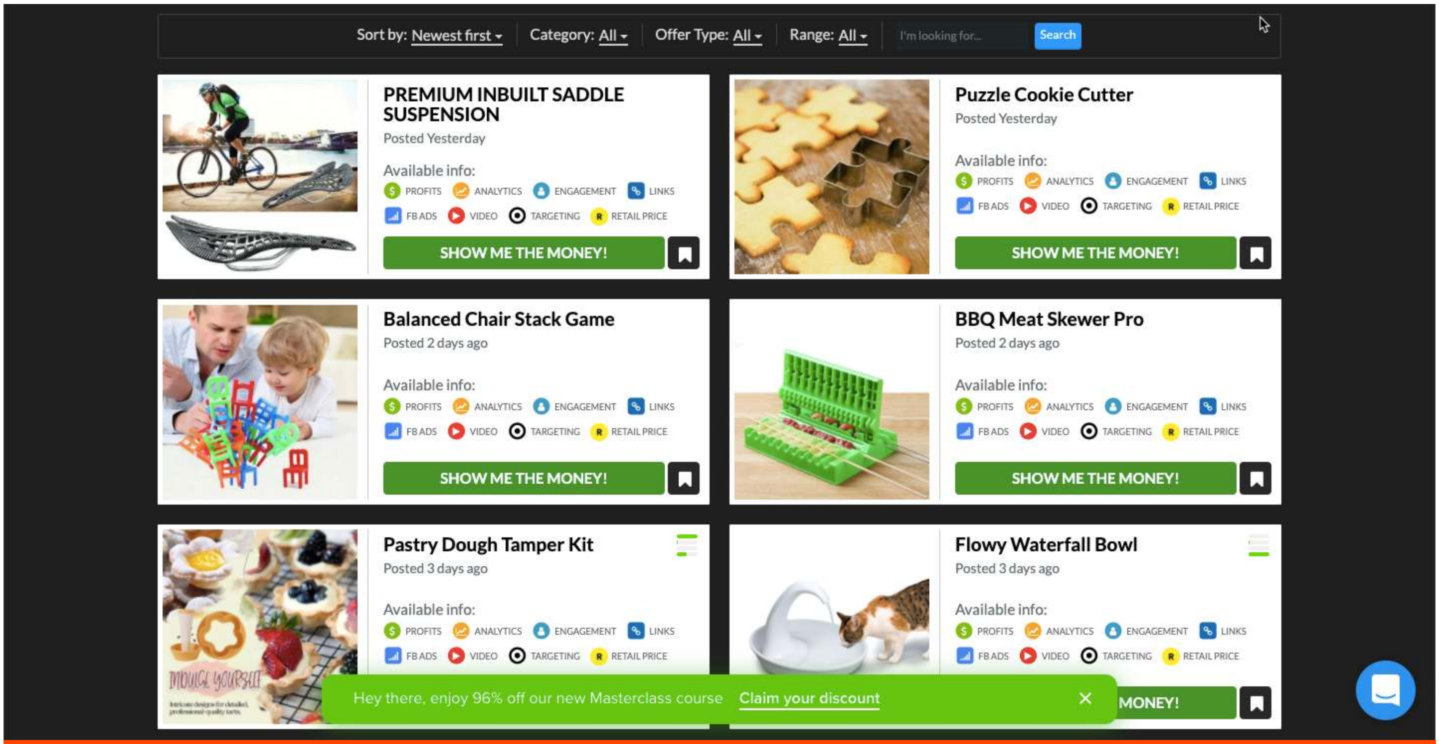
eComHunt

موقع ecomhunt هو موقع متخصص في ترشيح افضل المنتجات للدروب شيبنج خاصتا او لاي مشروع تجارة الكترونية بشكل عام.

يوفر ايضا الموقع معلومات عديدة عن كل منتج مثل حجم التفاعل الذي يحدث علي هذا المنتج علي مواقع التواصل الاجتماعي ، مواقع اخري تبيع المنتج ، رابط الموقع في علي اكسبرس و ايضا في علي بابا ، فيديو اعلاني للمنتج و المزيد..

يمكنك فتح حسابك علي موقع ecomhunt من هنا

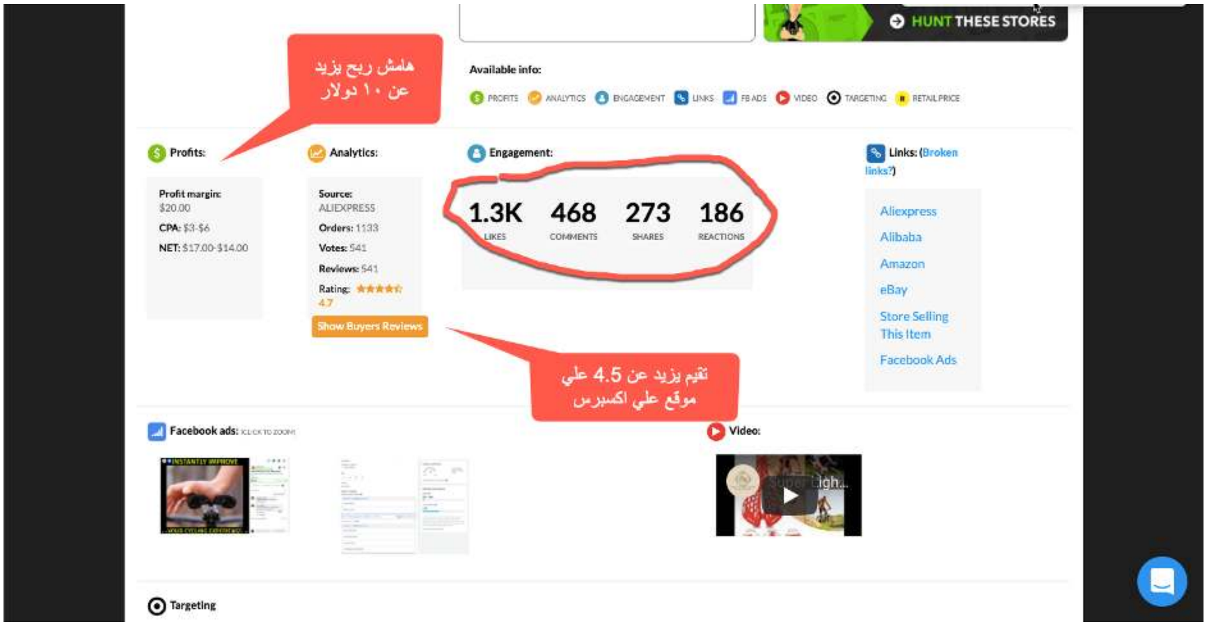
بعد فتح حسابك علي موقع ecomhunt ابدا في تصفح المنتجات الموجودة و يقوم الموقع بشكل افتراضي بترتيب المنتجات بالاحدث ، شاهد الصورة التالية للتوضيح



صورة من موقع ecomhunt توضح تصفح المنتجات

اضغط علي زر Show me the money عند كل منتج يلفت نظرك ثم اختار المنتجات التي بها نسبة تفاعل عالية و ايضا تقيم يزيد عن 4.5 علي علي اكسبرس .

شاهد الصورة التالية للتوضيح

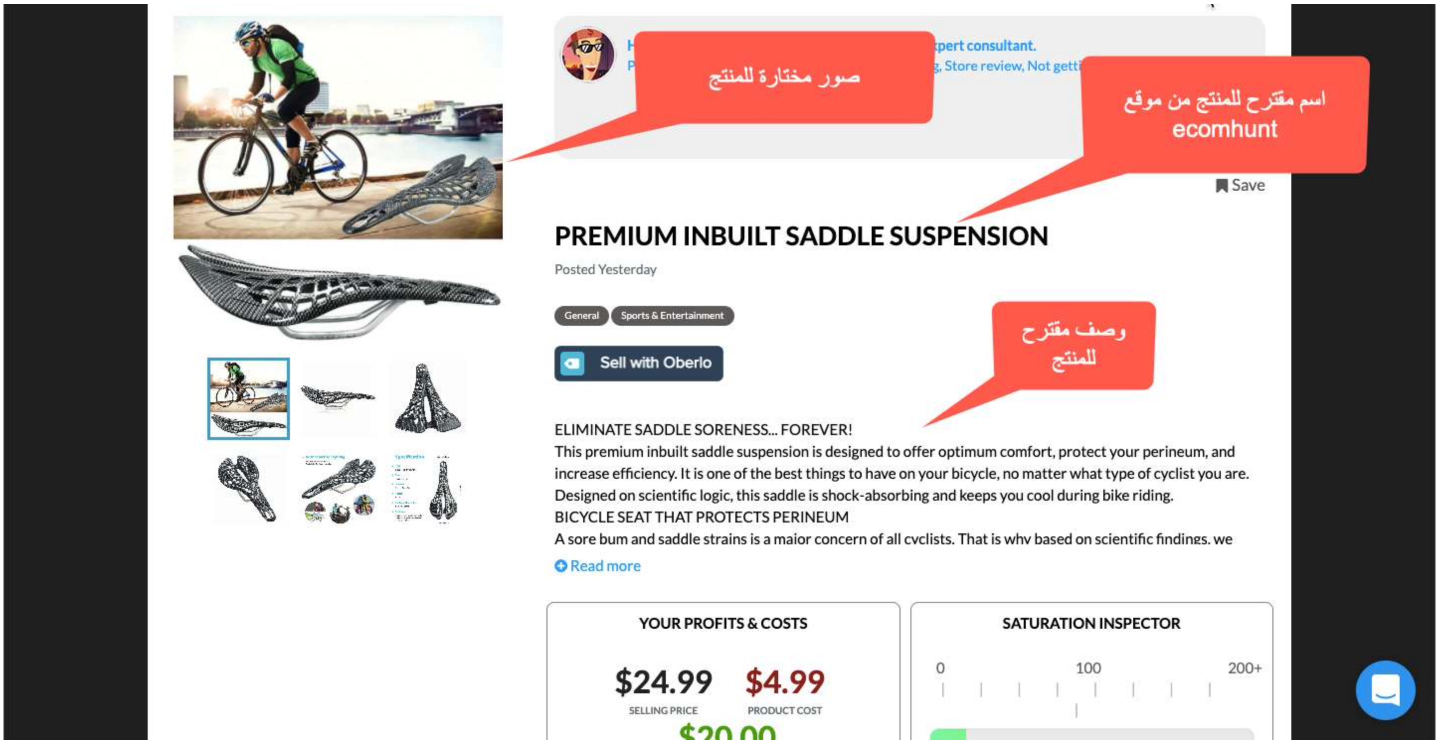


كما يمكنك ان تشاهد شرح بالفيديو علي هذا الرابط >>

كيف اقوم باضافة المنتجات علي متجري الالكتروني ؟

الطريقة التي ننصح بها لاضافة المنتجات علي متجرك الالكتروني هي ان تقوم بهذا بشكل يدوي بمعني ان تقوم بتحميل صور المنتج من موقع علي اكسبرس او من موقع ecomhunt ثم تقوم بكتابة اسم مناسب للمنتج **لا تستخدم اسم المنتج الموجود علي موقع علي اكسبرس** لكن اختار اسم تجاري اكثر و يساعدك في هذا ايضا موقع ecomhunt و كذلك وصف المنتج ستجد وصف ممتاز للمنتج علي موقع ecomhunt لكن ننصح بان تضيف الي هذا الوصف.

شاهد الصورة التالية لتوضيح وصف المنتج و اسم المنتج و الصور علي موقع ecomhunt



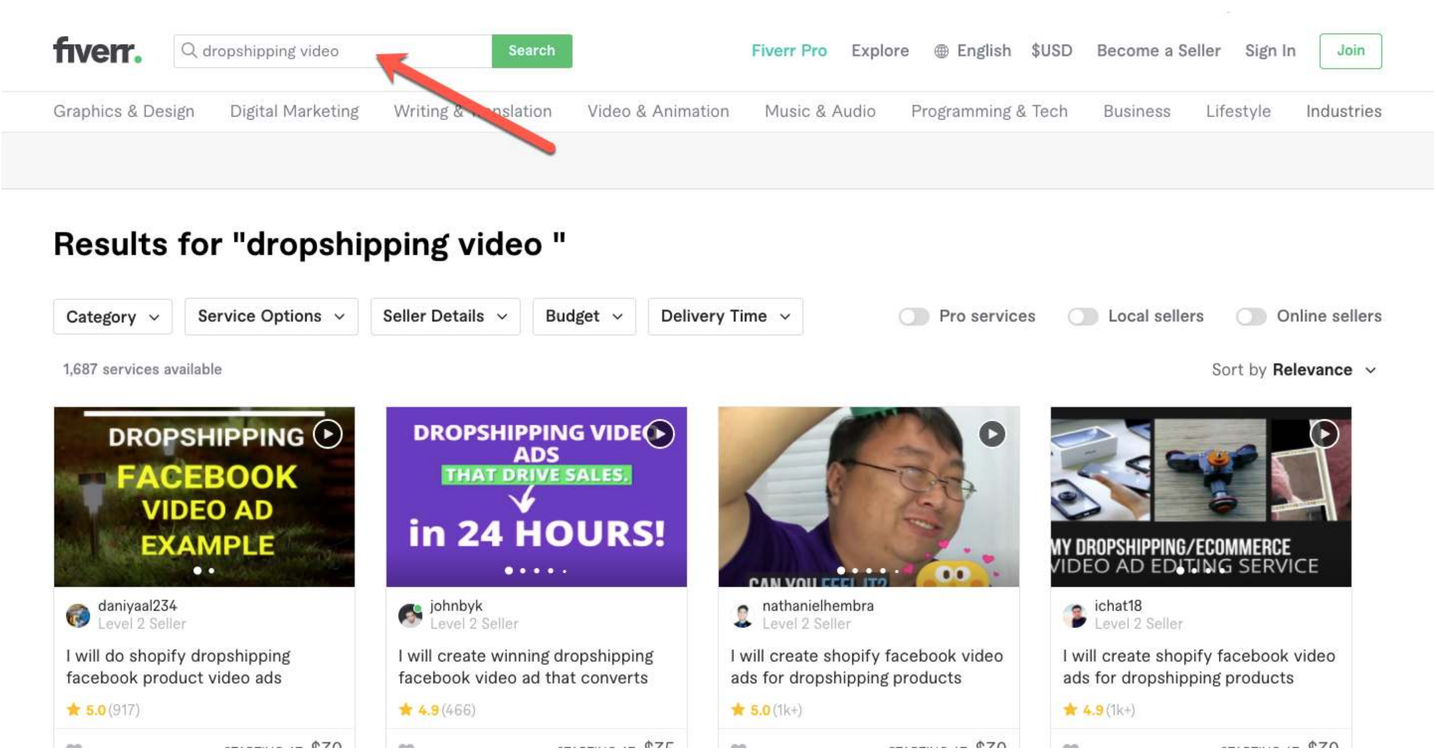
كيف اقوم بعمل الحملات الاعلانية الممولة علي فيسبوك و انستقرام ؟

الان و بعد ان قمت باضافة المنتجات لمتجرك الالكتروني بالطبع بعض اضافة هامش الربح اكملت كل اعدادات متجرك الالكتروني يكون هذا هو وقت الاثارة !! وقت التشويق .. وقت بدا التسويق و الاعلان عن المنتج و يوجد العديد من الاستراتيجيات لعمل اعلان ناجح لكل منتج و اليك احد ابسط الطرق و التي تؤتي نتائج ممتازة.

الخطوة الاولي: انشاء فيديو اعلاني للمنتج

يبدو هذا امر صعب فانشاء فيديو اعلاني هو امر صعب و مكلف ! الامر ليس كذلك ساخبرك هنا عن طريقة يمكنك من خلالها انشاء فيديوهات اعلانية رائعة و بتكلفة بسيطة جدا.

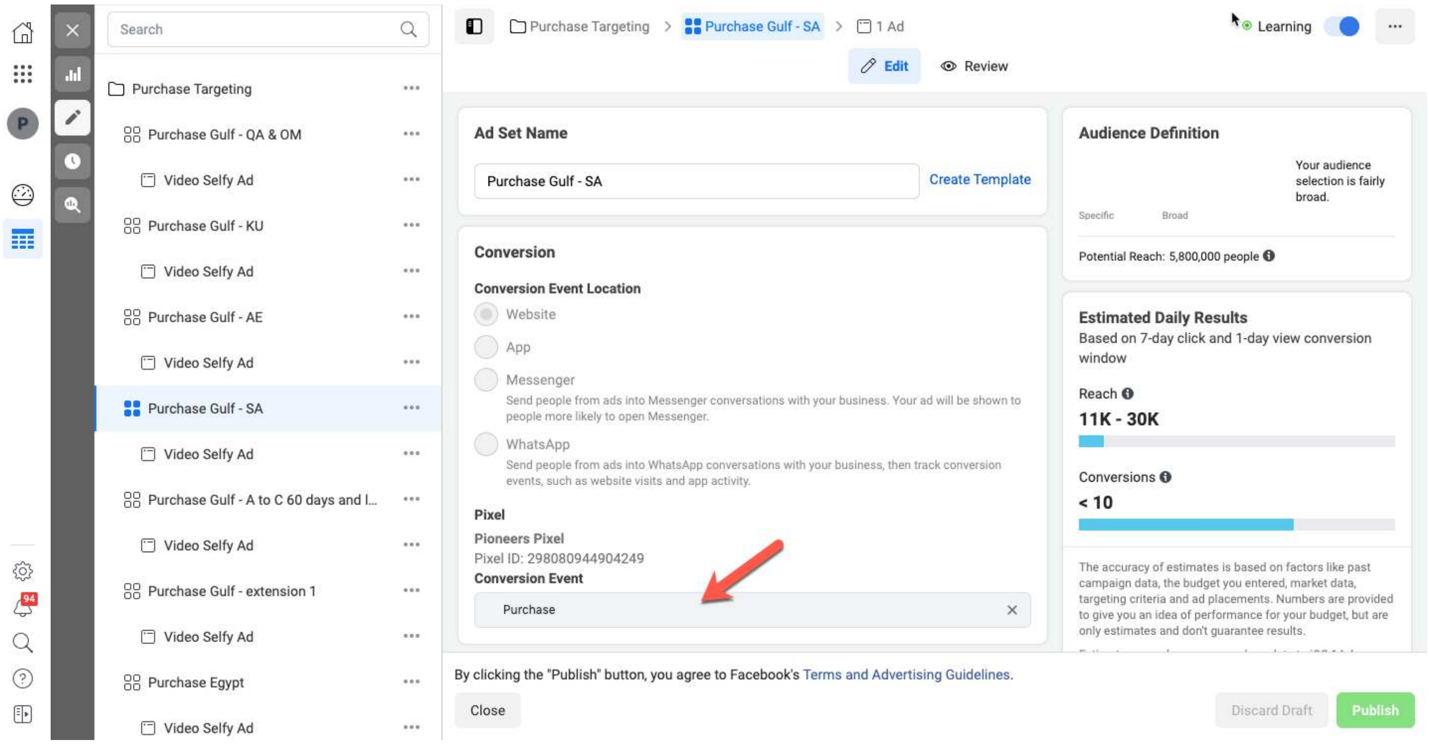
اذهب الي موقع Fiverr ثم اكتب في البحث dropshipping videos



و سظهر لك عشرات او ربما المئات من مقدمي هذه الخدمة و هم اشخاص محترفون يقومون بعمل فيديو اعلاني للمنتج و كل ما عليك فعله هو اختيار احدهم و ارسل له رابط المنتج من علي اكسربس و سيقوم بعمل اللازم بتكلفة بسيطة :)

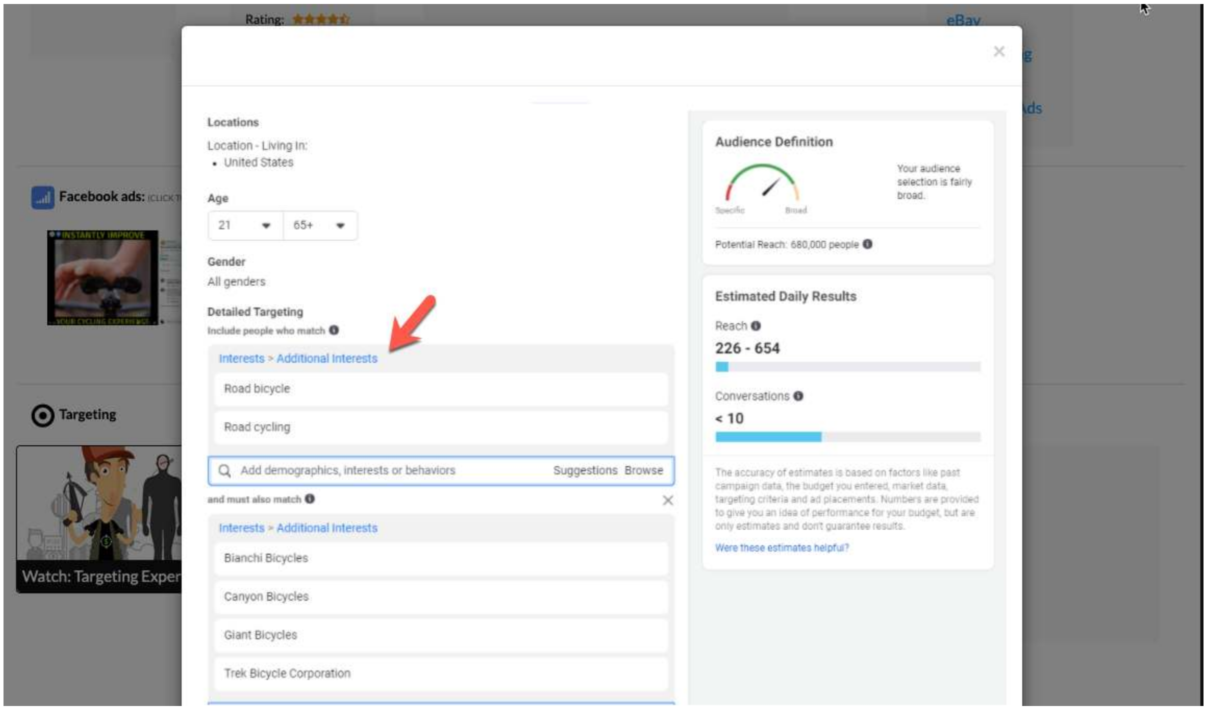
ثانيا ستحتاج الي فتح حساب اعلاني علي فيسبوك بعد فتح الحساب تكون الخطوة الأولى هي ربط الحساب الاعلاني بمتجرك الالكتروني عن طريق اضافة ال فيسبوك Facebook Pixel .

بعد ذلك تقوم بعمل الحملات الاعلانية و تختار نوع الحملة **conversion** و ثم تختار الهدف ليكون **Purchase** ، **شاهد الصور التالية للتوضيح.**



بهذا أنت تخبر منصة الفيس بوك الاعلانية ان تقوم بالبحث عن أكثر الأشخاص احتمالية لشراء منتجاتك.

ثم ابدا في التفكير في ما هي الاهتمامات الطباع التي يفترض ان تكون موجودة في الاشخاص الاكثر احتمالية لشرآء المنتج و تبدا في اضافة هذه الاهتمامات و الصفات في ال Adset ، فمثلا اذا كان المنتج يخص الدرجات فانت تريد ان يظهر اعلانك للناس المهمتمة بالفعل بركوب الدرجات و عليه تقوم بالبحث عن هذه الاهتمامات ، شاهد الصورة التالية للتوضيح بمثال.



و بالطبع حاولت هنا فقط عمل تلخيص سريع لكيفية عمل إعلانات فيسبوك.

لكن الأمر به الكثير من التفاصيل و الاستراتجيات الاخري حتي تتمكن من عمل اعلانات ناجحة.

فاذا كنت تبحث عن تدريبي مكثف يحولك من مبتدئ الي محترف في كل ما يخص مجالات ربح المال من الانترنت و التسويق الالكتروني والتجارة الالكترونية.

تعرف على البرنامج التدريبي المتكامل للتسويق الالكتروني و التجارة الالكترونية >>

ما هي الدول الأفضل لاستهدافها في الدروب شيبنج ؟

يوجد ٤ دول هم الأفضل في الاستهداف في حالة الدروب شيبنج و نطلق عليهم Top 4 او T4 و هم:

الولايات المتحدة الأمريكية ، كندا ، المملكة المتحدة انكلترا ، استراليا.

و اذا كنت قد ركزت معي فستعرف فورا ان استهداف هذه الدول لا يحتاج ابدا او باي شكل من الأشكال تواجدك الفعلي في اي منها.

فكما ذكرنا تقوم بعمل متجرك الالكتروني و الذي يمكن لاي شخص في اي مكان في العالم الدخول اليه.

ثم تقوم بعمل اعلانات علي فيسبوك و انستغرام و يمكنك استهداف اي دوله في العالم عبر هذه الاعلانات.

ثم الشحن يتم من خلال موقع علي اكسبرس مباشرتا الى مكان العميل.

كم اضع كميزانية للاعلان لكل منتج

يوجد العديد من المدارس بخصوص الميزانية و الطريقة التي كانت دائما ما تحقق معي افضل نتائج هي ان ابدا بميزانية ٢٥ دولار يوميا لكل منتج (ملحوظة ليس من الضروري ابدا ان يحتوي متجرك الالكتروني علي عدد كبير من المنتجات يمكن ان تبدا متجر الكتروني بمنتج واحد فقط و هو اسلوب انا شخصيا اتبعة كثيرا او يمكن ان تزيد المنتجات حتي ١٠ الي ٢٠ منتج فقط و لا داعي لاضافة المزيد من المنتجات في نفس المتجر الا بعد ان تحقق ارباح كبيرة بالفعل)

ملحوظة اخري هامة:
اذا اضفت مثلا ١٠ منتجات علي متجرك الالكتروني ليس من الضروري ابدا ان تعلن عن كل المنتجات باعلانات ممولة يكفي ان تبدا بمنتج او ثلاثة علي الاكثر و تقوم بعمل حملة اعلانية منفصلة Campaign لكل منتج بميزانية ٢٥ دولار يوميا.

بعد بدا الحملة الاعلانية اترك الحملة تعمل لمدة ٧٢ ساعة علي الاقل و راجع النتائج اذا حققت معك الحملة صافي ارباح و عائد علي استثمارك يساوي او يزيد عن ٥٠٪ فتقوم في هذه الحالة بزيادة الميزانية اليومية للحملة الناجه بنسبة ٢٠٪ فقط و تنتظر لمدة ٧٢ ساعة اخري و تراجع النتائج و هكذا الي ان تصل الي اعلي ربحية ممكنة في كل منتج.

مثال:
اذا كانت ربحيتك في المنتج ١٠ دولار و قمت بتشغيل الحملة الاعلانية بميزانية ٢٥ دولار و بعد ٧٢ ساعة ستجد ان الحملة كلفة ٧٢ دولار ، فاذا كنت قد حققت علي الاقل ١١٢ دولار ارباح (اي ٥٠٪ عائد علي الاستثمار) او اكثر تقوم في هذه الحالة بزيادة ميزانية الحملة اليومية من ٢٥ دولار الي ٣٠ دولار (٢٠٪ زيادة في ميزانية الحملة) و هكذا.

كيف اتعامل مع المرتجعات في الدروبشيبنج

تمام مثل اي تجارة سيكون هناك نسبة من المرتجعات بكل تاكيد لكن في حالة التجارة الالكترونية التقليدية فالتعامل مع المرتجعات يكون ببساطة هو اعادة الاموال للمشتري و استلام المنتج منه عن طريق ارسال مندوب من شركة الشحن لتحصيل المنتج .

لكن هذا الامر يكون معقد جدا في حالة الدروب شينبج او لا غالبا ما ستكون انت مقيم في دولة اخري غير دولة العميل و بالطبع غير دولة المورد و عليه يصبح اعادة المنتج امر مكلف جدا عليك و مزعج و الحل الامثل لهذا الامر من واقع تجاربنا هو :

ان تقوم باعادة الاموال للمشتري يعني عمل Refund و هذا يتم الكترونيا بالطبع دون ان تطلب منه شحن المنتج اليك مرة اخري او الي المورد .. نعم تماما كما فهمت اي ان المشتري في هذه الحالة سيستعيد امواله و سيحتفظ بالمنتج.

دعني اوضح لك السبب وراء هذا و كيف ان هذا لن يمثل اي مشكله .. اذا كان سعر المنتج مثلا ٣٠ دولار و تكلفة المنتج عليك شامله مصاريف شحنة للعميل هي ١٥ دولار . في حالة المرتجعات بشكل تقليدي ستتطلب من العميل شحن المنتج لك لكن علي حسابك و اذا استخدمت شحن سريع و غالبا ما ستضطر الي ذلك ستزيد تكلفة الشحن عن سعر المنتج و ستقوم باعادة الاموال الي المشتري علي كل حال و بهذا تصبح خسارتك مضاعفة.

لكن اذا قمت فقط باعادة الاموال الي مشتري ستكون التكلفة بحسب هذا المثال ٣٠ دولار فقط .. اذا هل سيؤدي هذا الي خسارة ؟

لا لكن بالطبع عليك تقديم خدمة عملاء ممتازة و ايضا التاكد من جودة المنتجات التي تقوم ببعها من خلال تقيمات علي اكسبرس و الالتزام بكل ما تذكرة عن المنتج و وقت الشحن الخ.. كما ذكرته تماما علي متجرك الالكتروني في هذه الحالة لن تزيد نسبة المرتجعات عن ٢٪ .

فاذا كانت نسبة المرتجعات ٢٪ و قمت ببيع ١٠٠ قطعة من منتج ب ٣٠ دولار و صافي ارباحك في هذا المنتج هي ١٥ دولار بحسب المثال السابق سيكون اجمالي ربحك من هذه المبيعات هو ١٥٠٠ دولار فاذا طلب شخصين استرجاع اموالهم سيكلفك هذا فقط ٦٠ دولار فقط.

و لكي يتم الامر بشكل فعال عليك عمل سياسة للاسترجاع هي عادتا تكون ١٤ يوما استرجاع للمنتج من تاريخ الشراء او استلام العميل للمنتج .

اجابيات و سلبيات الدروبشيبنج

اهم ما يميز الدروب شيبنج هي السهولة الشديدة في اطلاق المشروعك و امكانية تحقيق الربح بشكل سريع جدا بمعني اصح يمكن ان تبدا و تطلق مشروعك باستخدام نموذج العمل الدروب شيبنج في يوم واحد فقط بل و يمكن ان تبدا في تحقيق الربح من اليوم الاول.

لكن للدروب شيبنج سلبياته ايضا و اهمها هي انه بعد ان حقق هذا النموذج انتشارا كبيرا في السنوات الاخيرة فاصبحت متاجر الدروبشبنج بالالاف مما جعل وجود منافسة شديدة ايضا طول وقت الشحن للمنتج يؤثر سلبا علي حجم الطلبات لذا اذا اخترت ان تبدا مشروعك في الدروب شيبنج عليك مراعاة الاتي

١- تعلم بشكل كامل و من اشخاص ذو خبرة كيف تطلق مشروعك بشكل ناجح و ننصح بالبرنامج التدريبي المتكامل <<
٢ - اختار المنتجات بعناية شديدة فاذا كانت منتجاتك مميزة فعلا فسيكون هذا هو السبيل لتخطي السلبيات او دعني اقول التحديات من حيث شدة المنافسة و طول وقت التوصيل
٣- عليك ان تحرص علي تقديم خدمة عملاء ممتازة لكل من يقوم بالشراء من متجرك الالكتروني حتي تكتسب سمعة طيبة و تتجنب المرتجعات الخ ...

٢- التجارة الالكترونية

الطريقة الثانية معنا و التي يمكنك من خلالها ربح المال من الانترنت هي التجارة الإلكترونية.

ببساطة تنفيذ تجارة تقليدية باستيراد المنتجات من الصين عن طريق موقع علي بابا او بالاتفاق مع تجار جملة في بلدك و البيع بالطلب.

و هذه الطريقة تنقسم الي خمس مراحل.

1- جلب المنتجات

2- انشاء متجرك الالكتروني و اضافة المنتجات

3- التعاقد مع شركة شحن

4- التسويق

ثم تحقيق المبيعات و الارباح ان شاء الله

هيا بنا نفصل كل مرحلة من هذه المراحل

المرحلة الأولى جلب المنتجات بالجملة من موقع علي بابا

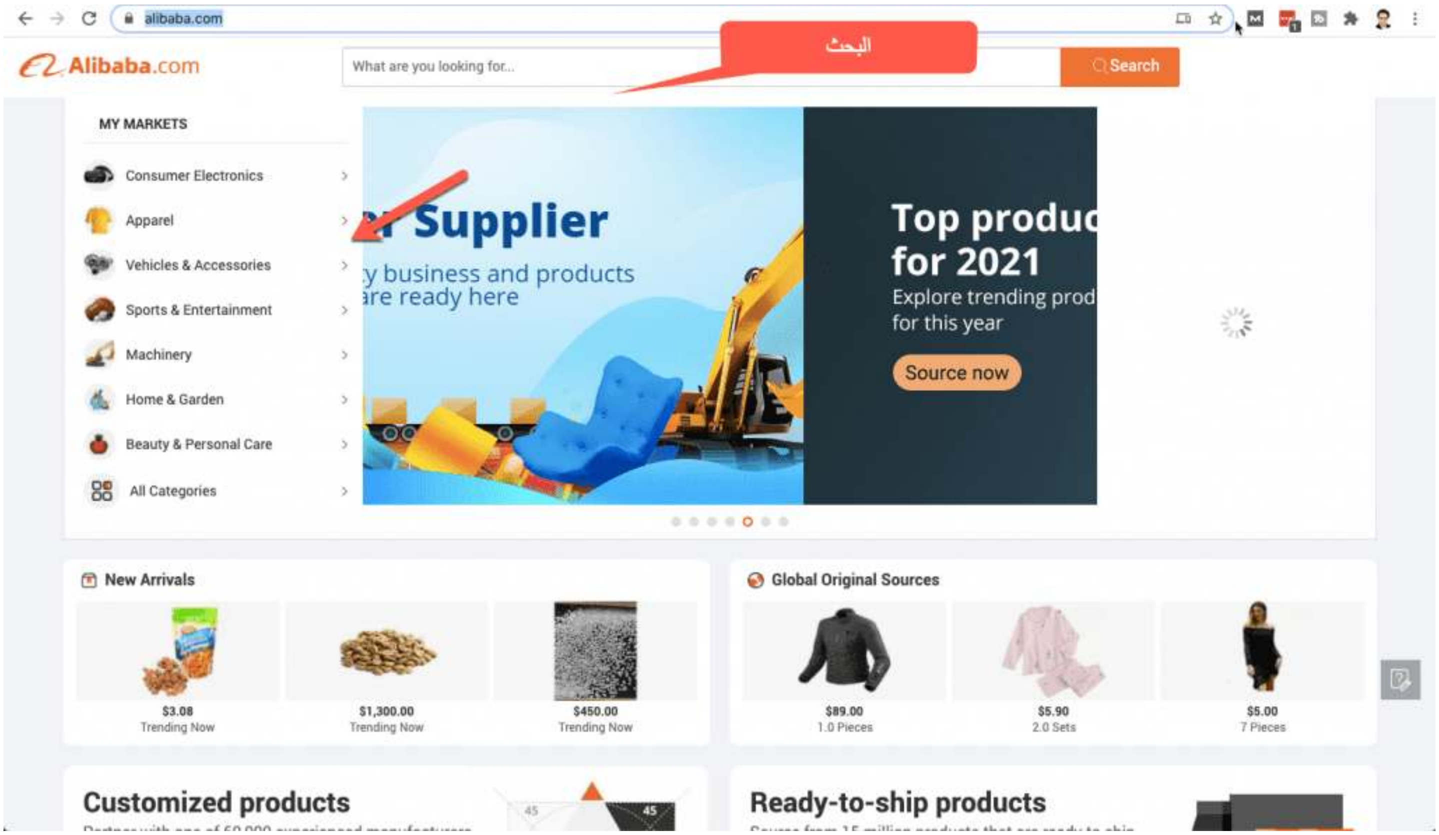
الطريق الأسهل لجلب المنتجات بالجملة بافضل اسعار على الإطلاق هي عبر موقع علي بابا.

موقع علي بابا هو موقع صيني يقوم المصنعين في الصين بعرض منتجاتهم بأسعار الجملة علية.

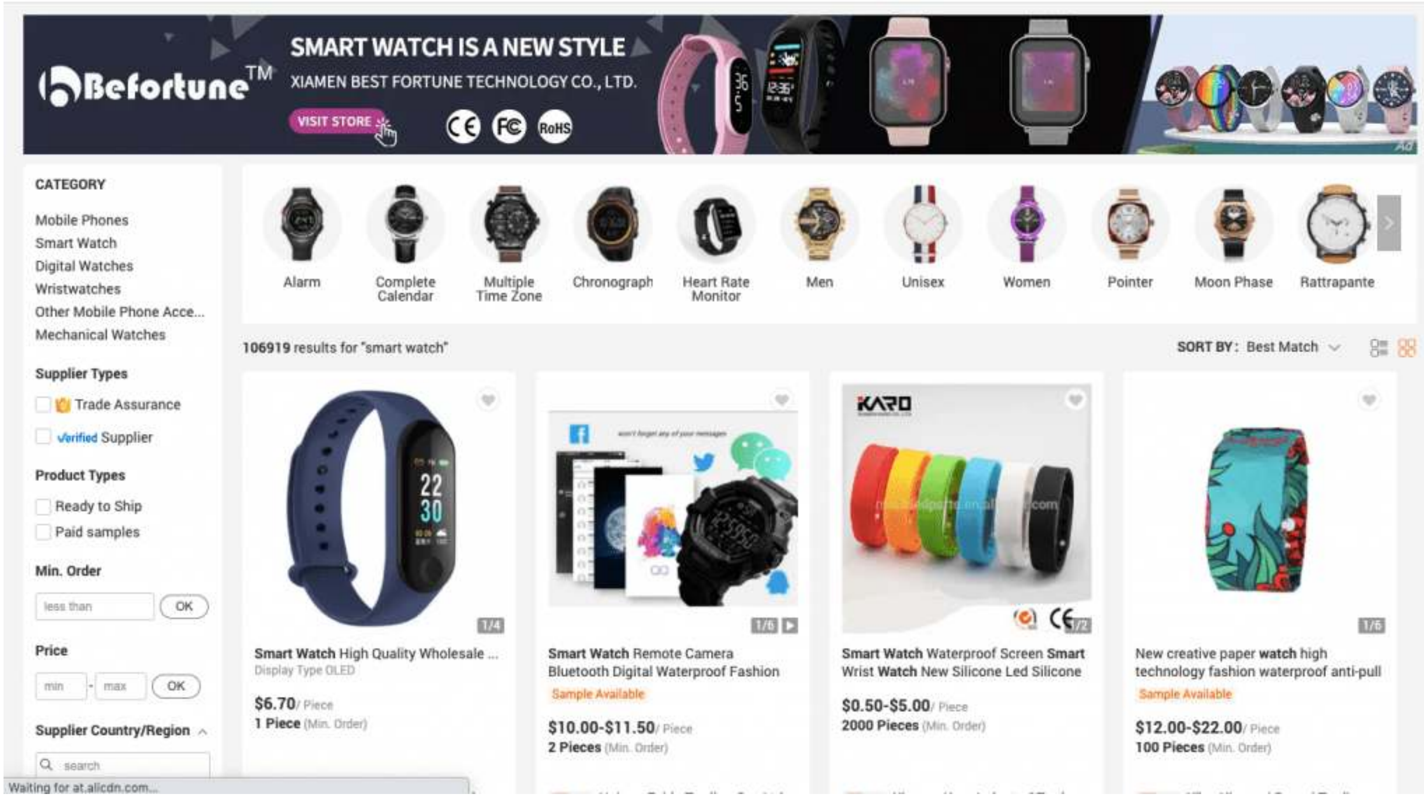
و يؤمن الموقع عملية الشراء و اليك الخطوات لشراء منتجات من موقع علي بابا بالجملة.

١- ادخل علي موقع علي بابا

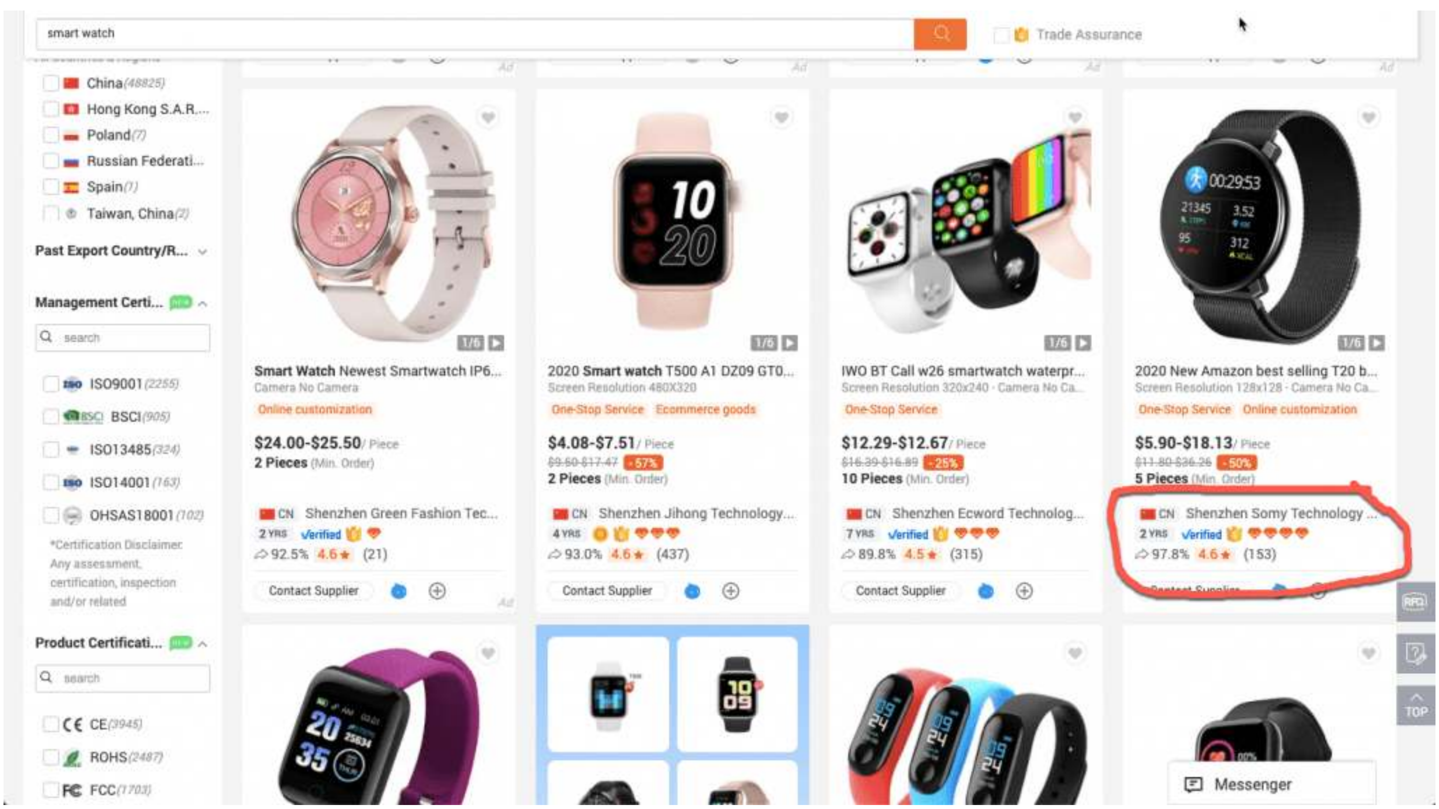
٢- تصفح الأقسام و المنتجات و ابدأ في تحديد نوعية المنتجات التي ترغب في بيعها



٣- حدد منتجات معينة بعد هذا البحث و ابحث عن كل موردي هذه المنتجات.

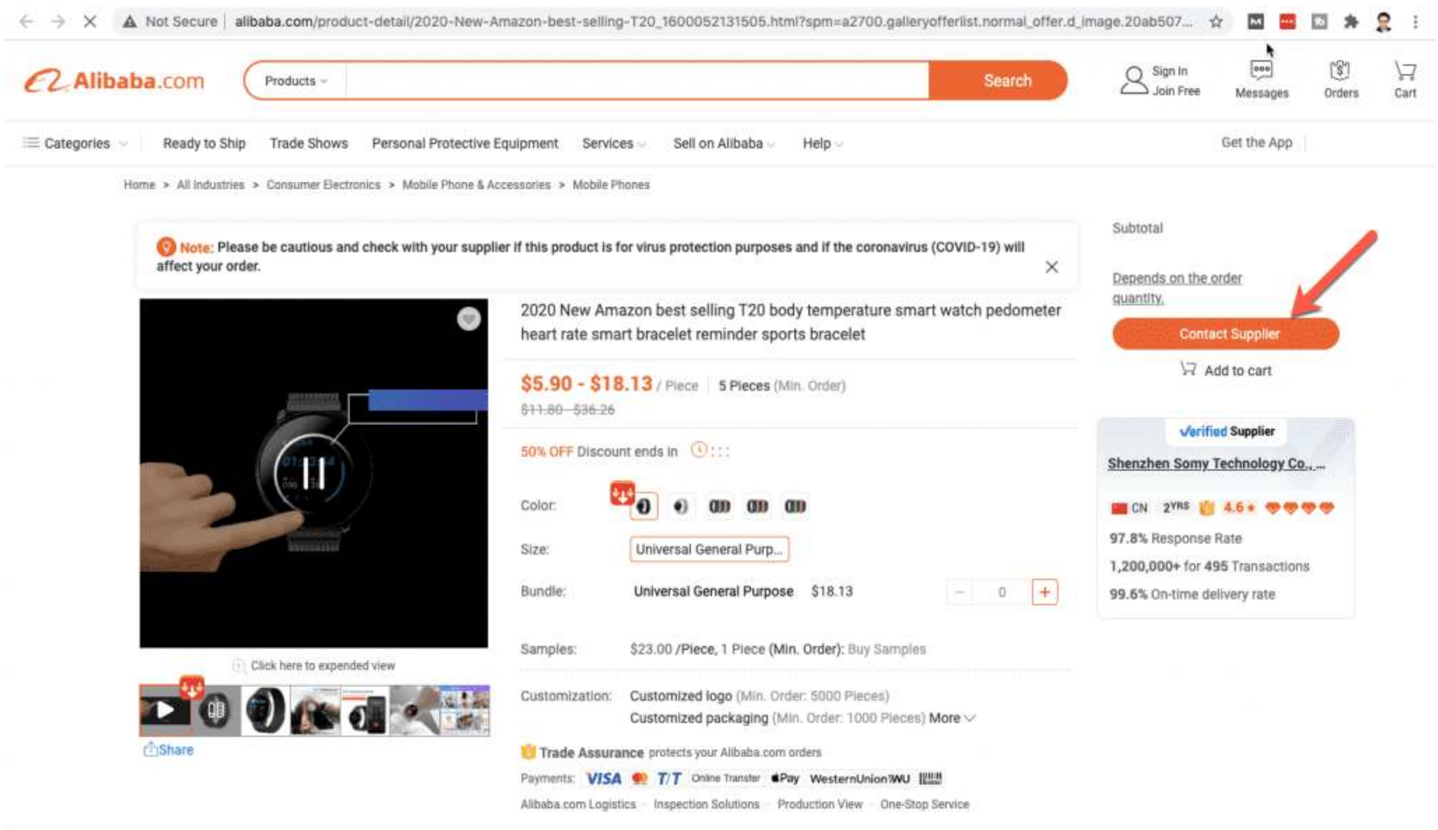


٤ - اختار المورد الافضل



المورد الأفضل هو المورد الذي لديه أعلى تقييم ايجابي مع أفضل سعر ممكن وليس بالضرورة صاحب اقل سعر للمنتج.

٥- أبدا في التواصل مع البائع عبر موقع علي بابا.



من الهام جدا جدا ان تجعل كل تواصلك مع كل البائعين عبر موقع علي بابا.

حتى يتمكن الموقع من حمايتك في حالة حدوث اي خطأ من المورد.

٦- ابدأ التفاوض علي السعر مع أكثر من مورد و حدد الكمية.

٧- اطلب عينات من المنتج قبل اتمام الطلب الكامل.

٨- بعد وصول العينات لك إذا كانت مطابقة تماما للمواصفات و الصور ابدا بعمل طلب الشراء الكمية الكاملة من المنتج.

لا تبدأ بكميات كبيرة ابدا من اي منتج الي بعد ان تنجح في بيعه بالفعل.

٩- الان بعد ان تقوم بعمل طلب الشراء عبر موقع علي بابا و تصلك المنتجات نبدأ في المرحلة الثانية

جلب المنتجات عن طريق تجار جملة محلين

جلب المنتجات عن طريق علي بابا هو بالطبع من افضل الطرق و اسهلها لكن يحتاج الي راس مال علي الاقل ٣٠٠٠ دولار حتي تتمكن من شراء كميات جيدة من منتجات مختلفة و باسعار ممتازة.

لكن ماذا لو لم يكن لديك راس المال لشراء المنتجات مقدما ؟

في هذه الحالة سنستخدم طريقة انا استخدمتها بنفسي منذ اكثر من ١٤ عام عندما بدات لاول مرة في التجارة الالكترونية و قمت شرحها في شروحات عديدة لي سواء في الدورات او علي اليوتيوب و الكثير من الدارسين لدينا في البرنامج التدريبي المتكامل يستخدمونها حاليا اي في ٢٠٢٠ و ٢٠٢١ و يحققون من خلالها نتائج ممتازة.

و الطريقة هي ببساطة جلب المنتجات بالاتفاق مع تجار محلين.

ببساطة بعد ان تحدد المنتجات التي ترغب في بيعها ابدا في البحث في السوق المحلي في بلدك عن تجار الجملة لهذه المنتجات و يمكنك البحث اولا علي الانترنت ثم بالذهاب للاسواق التي يعرف ان بها تجار جملة الخ..

ثم تذهب لبعض من هؤلاء التجار و تطلب منه قائمة بالمنتجات المتوفرة لديه حاليا باسعار الجملة و تخبرة ان لديك متجر الكتروني و ستبدا في ببيع المنتجات من خلالة.

ثم اطلب منه قائمة باسعار او سعر الجملة لمنتج او منتجات تحددها انت و لكن لا تشتري كمية كبيرة من المنتج فقط اشتري بعض القطع من كل منتج مثلا ٥ قطع من كل منتج لتثبت الجدية لدي التاجر.

ثم اخبر التاجر انك ستبدا فور في تسويق هذ المنتجات و بنائا علي ما سيصلك من طلبات ستقوم بشراء الكمية المطلوبة منك.

مثال: اذا اخترت مثلا ان تبدا متجرك الالكتروني في بيع بعض اكسسوارات الجوالات :
١- تبحث عن تجار الجملة في بلدك (المستوردين) لهذه المنتجات
٢- تتواصل معهم ثم تذهب لمقابلتهم
٣- تحدد منتجات معينة مما لدية من منتجات و تسال عن سعر الجملة لهذه المنتجتات
٤- اذا كانت الاسعار جيدة (اي اقل من متوسط سعر هذا المنتج في السوق للمستهلك)
٥- تخبرة عن متجرك الالكتروني
٦- و تطلب منه شراء كميات بسيطة جدا من كل منتج مثل (٥ قطع مثلا من كل منتج اعجبك) علي ان يعطيك المنتج بسعر الجملة المناسب
٧- و تخبرة انك بعد ان تبدا في التسويق ستحدد كم الطلب علي كل منتج و تاتي لشراء المزيد
٨- بعد ان تحصل علي المنتجات و تبدا في التسويق و تصلك طلبات الشراء
٩- تقوم بشراء فقط المنتجات التي تم طلبها منك بنفس الكميات المطلوبة او اكثر قليلا
١- ثم تقوم بشحنها لعملائك

المرحلة الثانية انشاء متجرك الالكتروني

كما ذكرنا في الدروب شيبنج يمكنك انشاء متجرك الالكتروني عن طريق Shopify و لكن شوبي فاي ليس الطريق الوحيد ننصح به في المقام الأول في حالة الدروب شيبنج لوجود تطبيقات هامة به و فعالة جدا من اهمها بالنسبة للدروب شيبنج هو تطبيق Oberlo لكن اذا كنت تتبع طريقة التجارة الالكتروني التقليدية وهي افضل من وجهة نظرنا فيوجد طرق أخرى قد تكون أكثر فاعلية انشاء متجرك الالكتروني.

هذا لانها تتيح لك إمكانيات تخصيص و تعديل اكبر لمتجرك الالكتروني بالاضافة الي انها تكون اقل في التكلفة كثيرا عن شوبي فاي و افضل هذه الطرق هو انشاء متجرك الالكتروني باستخدام Woocommerce و ستجد في الفيديو التالي كيفية شرح كامل خطوة بخطوة لكيفية انشاء متجرك الالكتروني باستخدام Woocommerce

و في حالة استخدام Woocommerce ستقتصر تكلفته على تكلفة الاستضافة و ننصح باستضافة Hostinger فهي تعطي كفاءة و سرعة تحميل فائقة لمتجرك الالكتروني بتكلفة بسيطة جدا تبدا من 3$ شهريا.

شرح بالفيديو كيف تنشئ متجرك الالكتروني

اضغط علي الزر التالي لتشهاد شرح مجاني بالفيديو كيف تنشئ متجر الكتروني احترافي بتكلفة ٣ دولار شهريا فقط.

شاهد كيف تنشئ متجرك الالكتروني

المرحلة الثالثة التعاقد مع شركة شحن

و اليوم شركات الشحن كثيرة و كثيرة جدا و السبب الرئيسي في هذا هو انتشار التجارة الالكترونية و من أشهر شركات الشحن الموجوده في عالمنا العربي و توفر حلول ممتازة للتجارة الالكتروني هي شركة ارامكس و يوجد عشرات الشركات الرائعة فقط ابحث في جوجل عن شركات الشحن المتوفرة في بلدك و ستجد العشرات.

اهم خاصية يجب ان تكون متاحة في شركة الشحن هي توفير امكانية الدفع عند الاستلام.

اي ان تقوم الشركة بتوصيل المنتج للعميل و تحصيل ثمنة ومن ثم إيداع ثمن المنتج في حسابك.

الدفع عند الاستلام هو من أهم خيارات الدفع.

يجب أن تكون متاحة في متجرك الالكتروني اذا كنت تستهدف أي سوق عربية.

المرحلة الرابعة التسويق

واستراتيجيات التسويق الالكتروني عديدة و لا مجال لعرضها جميعا في هذا المقام لكن بشكل مختصر يمكنك اتباع نفس الخطوات السالف ذكرها في فقرة الدروب شيبنج و كما ذكرنا إذا كنت تحتاج إلى تعلم الاستراتيجيات الفعالة للتسويق الالكتروني تعرف على البرنامج التدريبي المتكامل للتسويق الالكتروني و التجارة الالكترونية >>

افضل الدول لاستهدافها في التجارة الالكترونية التقليدية

افضل دولة تستهدفها اذا اخترت ان يكون مشروعك في التجارة الالكترونية التقليدية هي الدولة التي تقيم فيها يعني اذا كنت مقيم في مصر استهدف مصر و اذا كنت مقيم في السعودية استهدف السعودية .

بعد ان ينمو مشروعك ربما تبدا في استهداف دول اخري بجانب دولتك.

ايهما افضل التجارة الالكترونية التقليدية ام الدروب شيبنج

اجابتي انا علي هذا السؤال هي انه و بالطبع التجارة الالكترونية التقليدية افضل و هذا لاسباب عديدة اهمها
١- المنافسة تكون اقل بكثير من الدروب شيبنج
٢- ستهدف سوق تعرفة جيدا (البلد التي تقيم فيها)
٣- ستتمكن من توفير امكانية الدفع عند الاستلام بسهولة و هي تزيد من حجم المبيعات بشكل كبير جدا خاصتا في العالم العربي

ما يميز الدروب شيبنج عن التجارة التقليدية هو فقط السهولة المتناهية في بدا المشروع كما ذكرنا يمكن ان تطلق مشروعك في الدروب شيبنج من الالف الي الياء في ٢٤ ساعة و تبدا في تحقيق المبيعات لكن اي شئ غير هذه الميزية ستتفوق التجارة الالكترونية التقليدية فيه عن الدروبشيبنج.

٣- التسويق بالعمولة

كثيرا ما يصلني هذا السؤال ما هي افضل طرق ربح المال من الانترنت.

و هو سؤال صعب لان مسالة السهولة هي مسألة نسبية.

فما قد يكون صعب على شخص قد يكون أسهل على شخص آخر و العكس صحيح.

لكن اذا كان علي ان أجيب على هذا السؤال إجابة مطلقة فستكون.

التسويق بالعمولة هو اسهل طرق الربح من الانترنت و هذا بناءا على بعض المعايير من أهمها.

١- لا يحتاج الي راس مال تقريبا يمكن أن تبدأ ببضع مئات من الدولارات.

٢- لن تحتاج إلى تأسيس شركة من أي نوع.

يمكن أن تبدأ وتنمي مشروعك إلى ما لا نهاية تقريبا بشكل فردي.

٣- مربح جدا خاصتا اذا احسنت اختيار المنتجات.

٤- لا تقوم بشراء ، او بيع او شحن اي منتجات انت فقط تدل عليها و تنصح بها.

شاهد الفيديو التالي لتفاصيل أكثر عن لماذا التسويق بالعمولة هو الاسهل.



بعد ان أوضحنا وجهة نظرنا في ان التسويق بالعمولة هو اسهل طرق الربح من الانترنت.

ليس فقط اسهل بل هو من الطرق المربحة جدا فعلا الان دعني اوضح لك:

ما هو التسويق بالعمولة ؟

التسويق بالعمولة هو ان تقوم بالتسويق لمنتجات او خدمات علي الانترنت بان ترسل العملاء المحتملين لموقع صاحب المنتج. او الخدمة.

عبر رابط خاص نسمية رابط الافليت.

و عندما يقوم أحد هؤلاء الزوار بشراء المنتج عبر رابط الافيليت الخاص بك تحصل على عمولة .

و العمولات تبدأ من ٢٪ وتصل الي ٨٠٪ في بعض الأحيان.

و إليك قائمة بأشهر برامج الافلييت و افضلها في العالم و العالم العربي.

نظام التسويق بالعمولة الخاص بامازون amazon assotiate

شبكة الافليت CJ.com

شبكة الافليت Jvzoo

برنامج افليت PioneersNow

و ستجد في الفيديو في هذا الرابط شرح مفصل عن التسويق بالعمولة Affiliate Marketing

اذا كيف تبداء فى التسويق بالعمولة ؟

١ - حدد نيش ماركت مثال (التكنولوجيا ، الصحة و الجمال ، التجارة الالكترونية ، الخ)

٢ - انشئ حساب او صفحة علي احد مواقع التواصل الاجتماعي مثل فيسبوك ، انستقرام ، تويتر او يوتيوب.

علي ان تكون مختصة بهذا النيش ماركت.

٣ - انشئ مدونة و موقع الكتروني بنفس اسم حسابات التواصل الاجتماعي و بالطبع متخصصة في نفس النيش ماركت

٤ - ابدا في نشر محتوي عن النيش ماركت بشكل يومي او شبه يومي علي حساب التواصل الاجتماعي و علي مدونتك

٥ - نشط حساباتك و مدونتك ببعض الاعلانات المدفوعة في البداية

٦ - أنشئ صفحات Lead Magnet أي صفحات تجذب زائر مدونتك لتسجيل بياناته.

مثل الاسم و الايميل مقابل شئ مجاني مثال (كتاب مجاني ، فيديو مجاني).

و بالطبع ستقوم باضافة روابط أفليت في كل او معظم المقالات.

لكن بشكل طبيعي يتناسب مع السياق و بهذا سيكون لديك مشروع ضخم تدريجيا.

يدر عليك ربح يومي متنامي دون ان تحتاج الي بيع او شحن المنتجات.

او تقديم اي خدمات فهذا يقوم به صاحب المنتج او الخدمة.

افضل ١٠ نيش ماركت للتسويق بالعمولة

١- التكنولوجيا
٢- الصحة و الجمال
٣- الربح من الانترنت ، التجارة الالكترونية و التسويق الالكتروني
٤- العلاقات الزوجية و المواعدة
٥- المال و الاعمال
٦- العناية بالحيوانات الااليفة
٧- الفن
٨- الموضة
٩- السفر
١٠- التنمية البشرية

كيف تستلم العمولات ؟

يختلف هذا بحسب برنامج الافليت لكن معظم برامج الافليت ترسل لك العمولات علي الباي بال ، و اخري ترسل لك العمولات علي PayPal او Payoneer و اخري ترسل لك العمولات بتحويلات بنكية الي حسابك البنكي.

بعض الامثلة

نظام التسويق بالعمولة الخاص بموقع amazon يرسل الاموال عن طريق التحويلات البنكية عند التسجيل في نظام الافليت الخاص بامازون ستتمكن من ادخلل بينات حسابك البنكي ليتم ارسال العمولات اليه .

اذا لم تجد دولتك من ضمن الدول التي يرسل لها امازون العمولات فالحل ببساطة سيكون ان تفتح حساب بنكي امريكي و هذا يمكن ان يتم بسهولة عبر Payoneer

ما هي Payoneer يمكن ان نعرفها علي انها بنك الكتروني يمكنك من خلاله استلام و ارسال الاموال من و الي اي مكان في العالم تقريبا و من ضمن المزيا التي توفرها Payoneer هي انشاء حساب بنكي امريكي باسمك و يمكنك ادخال بينات هذا الحساب في امازون و بهذا سترسل لك amazon العمولات علي هذا الحساب و من ثم يمكنك تحويلها من حسابك في Payoneer الي حسابك البنكي في بلدك.

معظم انظمة التسويق بالعمولة الاخري ترسل لك العمولات علي PayPal و يمكنك تحويل الاموال من حسابك في PayPal الي بطاقة الفيزا المربوطة بحسابك علي PayPal . بعض البنوك في بعض الدول لا تسمح بهذا و في هذه الحالة سيكون الحل مرة اخري هو انشاء حساب الPayoneer و تحويل اموالك من ال Paypal الي Payoneer

ستجد في الفيديو التالي شرح تفصيلي عن هذه العملية :



نظام التسويق بالعمولة الخاص بنا PioneersNow اخذنا علي عاتقنا توفير و احد من افضل انظمة الافليت علي الاطلاق خاصتا للعالم العربي فالمنتج و هو دورات المقدمة في موقعنا PioneerNow.com و هي دورات موجهه للعالم العربي و يسهل جدا الترويج لها ، بالاضافة الي عمولات مرتفعة ٢٠٪ اي تحصل علي 69$ في المتوسط علي كل مبيعة .

اضافة الي ذلك ترسل العمولات مباشرتا علي حساب Payoneer دون الحاجه لحساب بنكي امريكي او غيرة ، او علي PayPal و بهذا ستصلك العمولات بمنتهي السهولة.

افضل استراتجيات التسويق بالعمولة فاعلية

يوجد عشرات الاستراتجيات الفعالة للتسويق بالعمولة و جميعها يعتمد علي مبدا واحد ببساطة و هو :
ان تنجح في ان ترسل زيارارت يومية من عملاء محتملين و مهتمين بالفعل بما تروج له من منتجات عبر روابط الافليت باقل تكلفة ممكنة.

و كما ذكرنا يمكن تنفيذ هذا بعشرات الطرق لكن هنا اود ان اخبرك عن افضل و اقوي هذه الطرق و اكثرها فاعلية علي الاطلاق و هي الطريقة التي استخدمها انا بنفسي و دائما ما تحقق نتائج مبهرة. و الطريقة هي كالاتي.

الدمج بين مدونة و قناة علي اليوتيوب مع استخدام التسويق عبر الايميل .

و اليك الخطوات لتطبيق هذه الطريقة الفعالة .

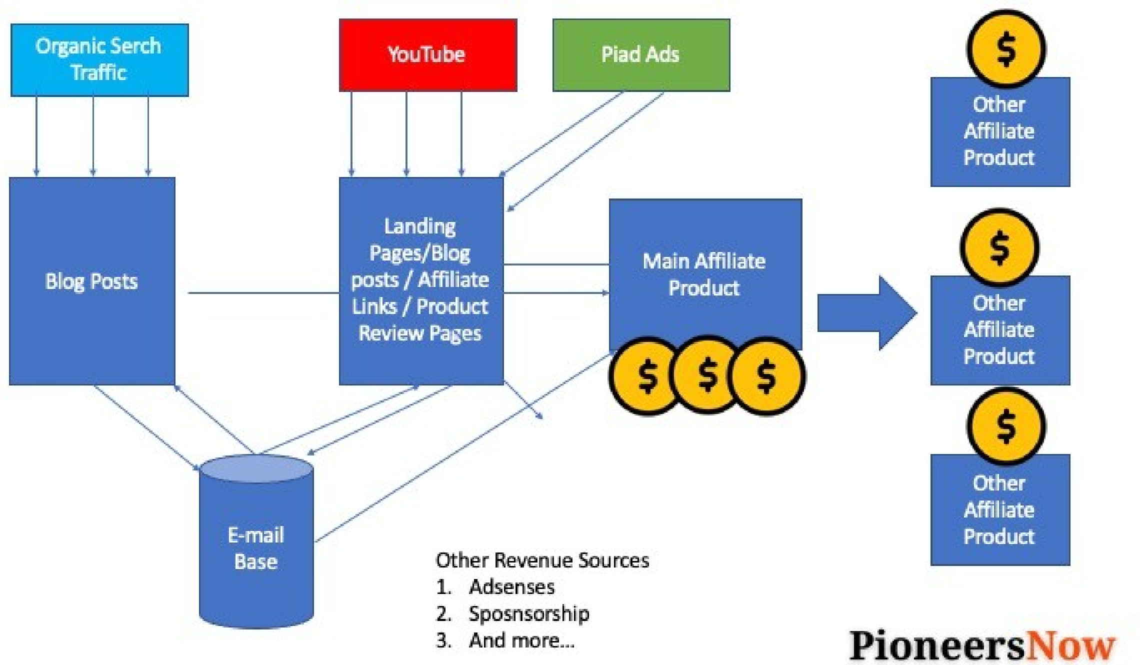
١- انشاء مدونة بالطبع في نفس النيش ماركت الذي اخترتة و ستجد علي هذا الرابط شرح بالفيديو لكيفية انشاء مدونة
٢- انشاء قناة علي يوتيوب علي ان تكون بنفس الاسم و اللوجو الخاص بالمدونة
٣- نشر فيديو اسبوعي ، و مقالاتين اسبوعيا علي الاقل
٤- عمل ترويج للفيديوهات علي اليوتيوب ببعض الاعلانات الممولة بالميزانية التي تستطيع توفيرها مثلا ٢٥ دولار لكل فيديو و هذا يكون في البداية فقط يعني حتي تصل بالقناة الي اول ٥٠٠٠ مشترك مثلا بعد هذا لن يكون ضروريا عمل اي اعلانات علي الاطلاق الا اذا كنت تريد زيادة الارباح بشكل كبير و سريع.
٥- انشاء صفحات لمراجعة المنتجات التي تروج لها و باطبع يكون بها روابط الافليت
٧- اضافة Lead Magnet Forms في صفحات المراجعة (اي Form يقوم الزائز بادخال ايمله و اسمه فيها مقابل الحصول علي كتاب مجاني مثلا
٨- انشاء كتاب مجاني

بهذه الخطوات البسيطة يمكنك ان تمتلك خلال بضع اشهر مشروع تجاري في منتهي القوي و متعدد مصادر الربح .

كيف تعمل هذه الاستراتجية ؟

الفيديوهات و المقالات ستكون هي بساطة اداة الجذب للعملاء المحتملين او مصدر الزيارات Traffic لصفحات المراجعات علي موقعك و مع وجود ال Lead Magnet علي هذه الصفحات ايضا ستقوم بانشآء قاعدة بينات تدريجيا كلها من اشخاص مهتمين بالفعل بما تروج له من منتجات و بهذا ستتمكن من اعادة التسويق لهم مرات و مرات عبر الايميل و مع الاستمرار في اضافة المحتوي (المقلات و فيديوهات اليوتيوب) ستبدا هذه المقالات و الفيديوهات في الظهور بشكل طبيعي Organic اي بدون اي اعلانات سوآد في ال YouTube او في البحث علي Google و بهذا سيكون لديك مصدر يومي مجاني للزيارات.

شاهد الصورة التالية للتوضيح



إذا كنت ترغب في الحصول علي تدريبي مكثف للتسويق بالعمولة و تريد ان تبدا مشروعك اليوم انضم الي البرنامج التدريبي المتكامل من هذا الرابط
<<

٤- انشاء قناة على اليوتيوب

اليوتيوب من أكثر طرق ربح المال من الانترنت شعبية و انتشارا فلا اكاد اجد شخص مهتم بهذا المجال الا و يريد ان يكون لدية قناة ناجحة على اليوتيوب و مصدر الربح الرئيسي لقنوات اليوتيوب هو اعلانات ادسنس Google Adsense وهي تلك الاعلانات التي تظهر لك اثناء مشاهدتك الفيديوهات علي اليوتيوب و الاعلانات التي تظهر لك اثناء تصفح اليوتيوب ، و ببساطة يقوم اليوتيويب او بمعني اصح جوجل باقتسام الربح مع اصحاب المحتوى و القنوات علي اليوتيوب.

اذا كم من الممكن ان تربح من قناة علي اليوتيوب ؟

الأمر نسبي ويختلف بحسب عوامل كثيرة و أهمها

١ - الدول التي بها مشاهدين لفيديو هاتك

٢ - نوعية المشاهدين نفسهم

٣ - حجم المشاهدة على قناتك من ناحية عدد المشاهدات و ال Watch Time أي مدة المشاهدة

٤ - النيش ماركت الذي تختاره لقناتك

و لكي لا ندخل في تعقيدات كبيرة ففي المتوسط **تحقق القنوات العربية على اليوتيوب ربح من ١ دولار الي ٥ دولار على كل الف مشاهدة** و القنوات الانجليزية (اي التي تنشر فيديوهات باللغة الانجليزية) تحقق ما بين ٥ دولار الي ٢٠ دولار لكل الف مشاهدة .

مثال ارباح اليوتيوب

اذا أطلقت قناة ناطقة باللغة العربية و كانت متخصصة مثلا في نيش التكنولوجيا (مثل مراجعة الموبايلات و اجهزة اللاب توب الخ) يعتبر هذا نيش ماركت متوسط الربح فسيكون متوسط ربحك من كل الف مشاهدة في هذه الحالة هو ٢ دولار لكل الف مشاهدة تقريبا هذا يعني ببساطة انه اذا كانت اجمالي المشاهدات علي كل الفيديوهات في قناتك مليون مشاهدة شهريا فسيكون ربحك من هذه القناة في حدود الفين دولار شهريا ، و هكذا كلما تمكنت من عمل محتوي كثيف و يجذب عدد اكبر من المشاهدات كل شهر تستطيع تنمية ارباحك.

ليست اعلانات ادسنس هي المصدر الوحيد للربح من قنوات اليوتيوب و لكن يوجد مصادر اخري يمكنها ان تضاعف ارباح اصحاب قنوات اليوتيوب الي اضعافا مضاعفة و اهمها:

المصادر الاخري لربح المال من اليوتيوب

١ - التسويق بالعمولة Affiliate Marketing كما ذكرنا في الجزء السابق الخاص بالتسويق بالعمولة.

بالطبع يجب ان تكون هذه المنتجات مناسبة لنوعية مشاهدين القناة.

يفضل بشدة ان تنشئ موقع الكتروني بنفس اسم القناة كما أوضحنا في الجزء الخاص بالتسويق بالعمولة.

٢ - الرعاية المدفوعة sponsorship من المؤكد انك شاهدت بعض الفيديوهات علي اليوتيوب و تجد ان صاحب الفيديو يقول في جزء معين من الفيديدو هذا الفيديو براعية شركة كذا كذا.

ثم يبدا في عمل شرح سريع (اعلان) عن هذه الشركة ... هذه الدعاية تكون مدفوعة بالطبع اي ان هذه الشركات تقوم بدفع المال لصاحب القناة مقابل هذا الاعلان و بهذا تكون راعية للفيديو او ربما للقناة ككل.

اذا كيف تبدا قناة علي اليوتيوب ؟

١- اختار النيش ماركت اي مجال تخصص هذه القناة مثل (التكنولوجيا ، الصحة و الجمال ، الترفية و الكوميديا ، الاخبار ، او ما يعرف بال Vlog الخ..) و بالتاكيد هذا سيحدد نوعية الجمهور و طبيعة المحتوي

٢- انشئ القناة علي اليوتيوب و هذه الخطوة ابسط الخطوات فيمكنك فتح قناة علي اليوتيوب فقط بحسابك علي الجميل Gmail

٣- شاهد اكبر عدد ممكن من الفيديوهات الناجحة من نفس نوعية الفيديوهات التي ترغب في تقديمها

٤- ابد في عمل فيديوهات تكون من وجهة نظرك علي الاقل افضل من الفيديوهات الموجودة في نفس المواضيع

٥- قم برفع الفيديو ثم نشرة علي قناتك

٦- اشترك في برنامج ادسنس ثم اربط حسابك في ادسنس بقناتك علي اليوتيوب و بعد ان تحقق شروط تفعيل الربح من اليوتيوب (تحقيق ٤ الاف ساعة من المشاهدة و الف مشترك علي قناتك) يبدا اليوتيوب في احتساب الارباح لك و يرسلها لك كل شهر.

اذا كيف تروج لقناة جديدة على اليوتيوب ؟

لوجود منافسة شديدة جدا بين منتجي المحتوى و الذين أصبحوا بالملايين يصعب على أي قناة جديدة الان ان تحقق الانتشار لكن ليس معنى هذا أنه لا يمكن للقنوات الجديدة الانتشار العكس تماما هو الصحيح لكن انتشار فيديوهاتك له شروط و هي ان تتغلب علي منافسيك من مقدمي نفس المحتوي لنفس الجمهور و يوجد ثلاث عومل رئيسية لهذه المنافسة و هم:

١- ما يعرف بال Click Through Rate وهو ببساطة نسبة النقرات التي يحصل عليها الفيديو نسبتا لعدد مرات ظهور الفيديو علي اليوتيوب مثلا اذا اختار اليوتيوب ان يظهر احد فيديوهاتك الي ١٠٠ شخص مثلا و قام ١٠ اشخاص من هؤلاء ال ١٠٠ بالضغط علي الفيديوي يكون بهذا ال CTR لهذا الفيديو هو 10% فاذا كان هذا الرقم هو متوسط ال CTR لنفس نوعية المحتوي يقوم اليوتيوب باظهار الفيديو لمجموعة اكبر من المشاهدين و يعدين احتساب ال CTR و كلما اثبت الفيديو انه قادر علي جذب نسبة اكبر من المشاهدة يقوم اليوتيوب بعرضة علي مجموعة اكبر و اكبر و هكذا..

٢- ال Watch Time بعد ان يضغط المشاهد علي الفيديو هل يشاهدة فعلا ام يقوم بغلقة بعد ثواني ؟ هذا ما يعرف بال Watch Time او مدة المشاهدة و هنا يقوم اليوتيوب باحتساب مدة المشاهدة علي الفيديو و يقارنها بمدة المشاهدة علي الفيديوهات الموجودة من نفس النوعية و اذا كانت في المتوسط او اعلي يقوم اليوتيوب باظهار الفيديو اكثر و هكذا ..

٣- الاستمرارية في نشر الفيديوهات و هو عامل اخر هام جدا يحدد علي اساسه اليوتيوب الي اي مدي يظهر فيديوهاتك للمشاهدين و بشكل عام **اذا كنت تبدا قناة جديدة من الصفر فننصحك بان تقوم بنشر فيديو جديد كل يوم او علي الاقل ٣ فيديوهات اسبوعيا**

كيف تنجح قناتك علي اليوتيوب ؟

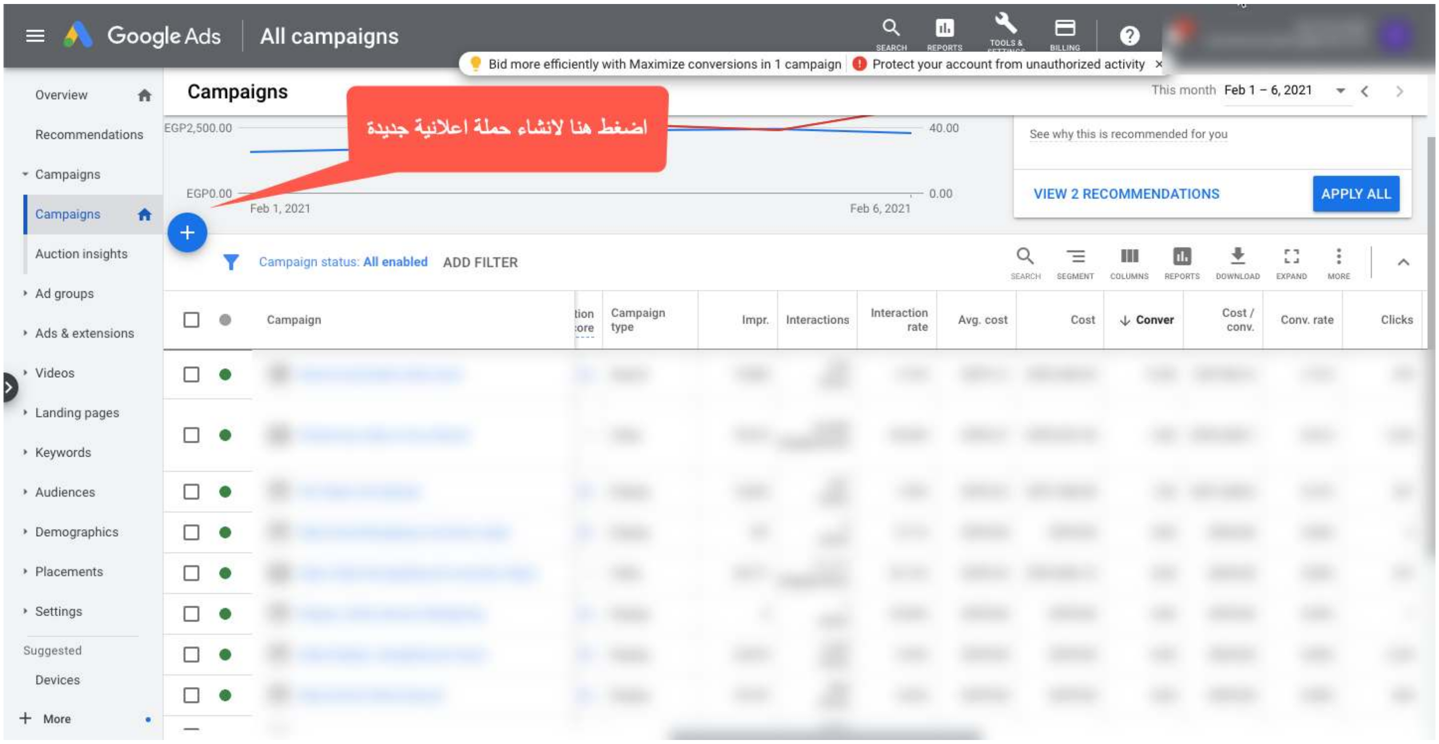
اذا لكي تنجح قناتك علي اليوتيوب عليك ان تتاكد من ان ما تقدمة من محتوي هو بالفعل محتوي جاذب و قوي بما يكفي لتحقق بهذا اعلي CTR و Watch Time ممكن و هذا يحدث ببساطة بمراعاة عمل عنوان جاذب للفيديو مع صورة ملفتة و جاذبة للفيديو Thumbnail ثم محتوي الفيديو نفسه اذا كان جذاب او مسلي او مفيد او كل هذا ستحقق بهذا مدة مشاهدة مرتفعة و تتغلب علي منافسيك اضف الي ذلك بالطبع الاستمرارية في نشر المحتوي.

بعد ان تتاكد من ان كل ما تنشرة من محتوي هو متوافق مع هذه الشروط يمكنك عمل اي من او كل الطرق التالية للترويج عن قناتك في بدايتها فقط و لن تحتاج الي تنفيذ هذه الطرق بعد ان تحقق قناتك نجاحا الا من باب الزيادة فقط.

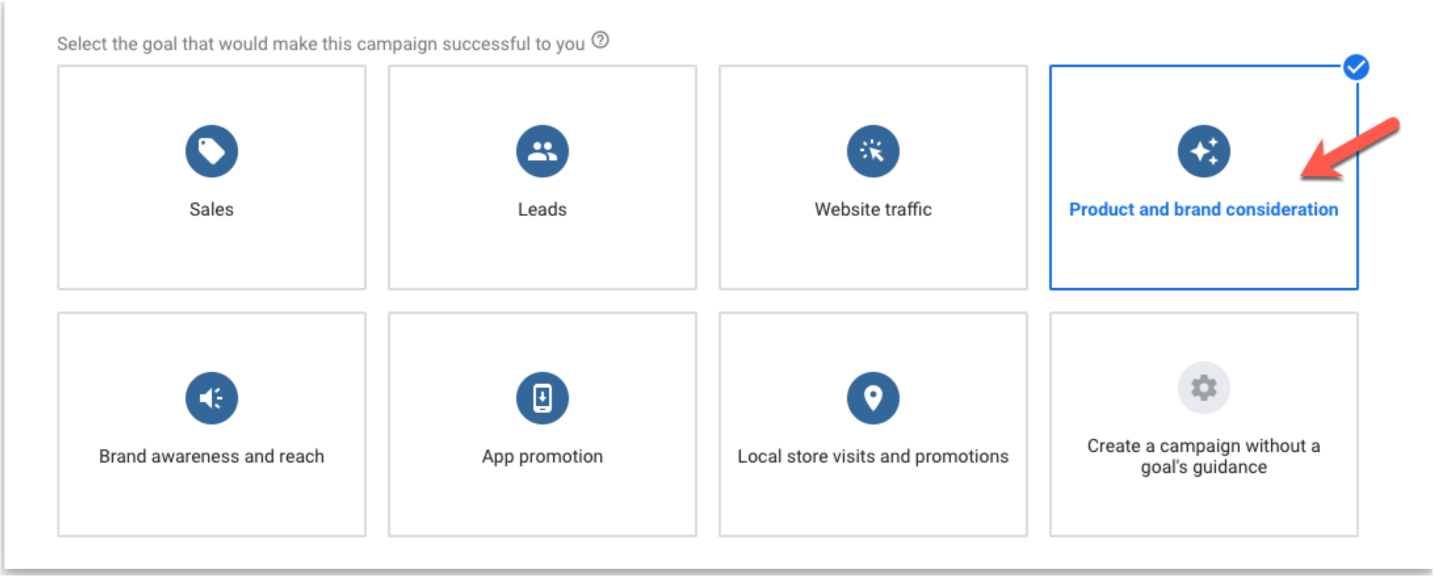
٣ طرق لترويج قناتك علي اليوتيوب

١- عمل اعلانات ممولة لفيديوهاتك علي اليوتيوب من نوع Discoverable و اليك الخطوات

افتح حساب اعلاني علي منصة Google Ads و قم بانشاء حملة اعلانية جديدة ، شاهد الصورة التالية للتوضيح



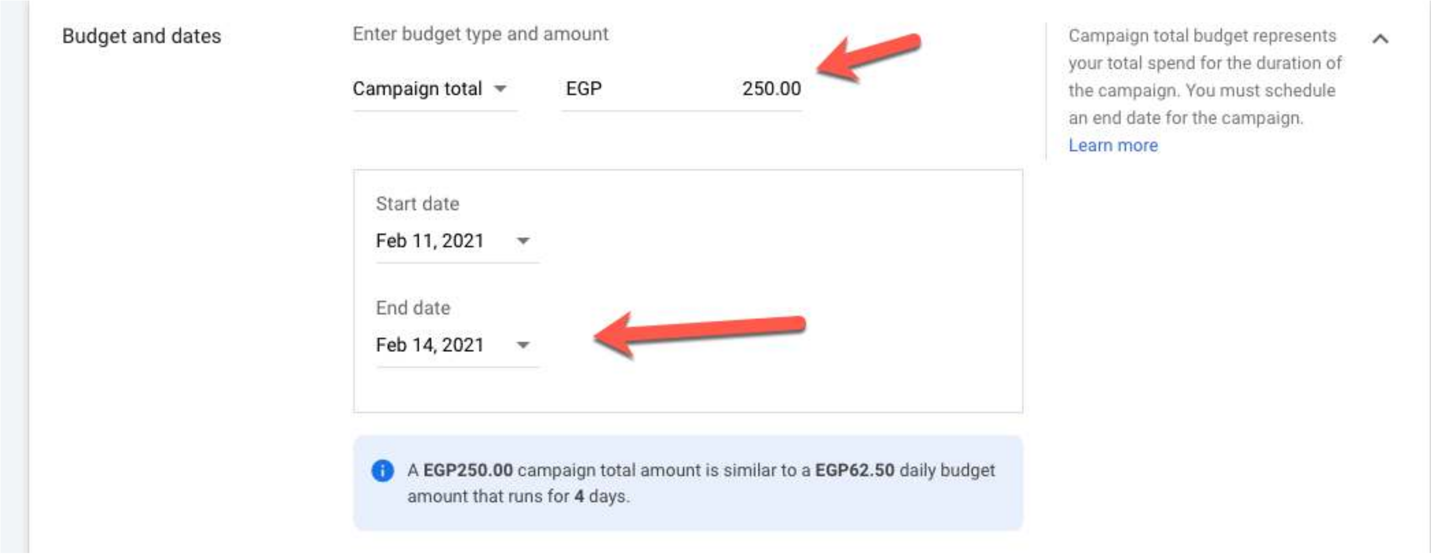
اختار نوع الحملة كما هو موضح في الصورة التالية:



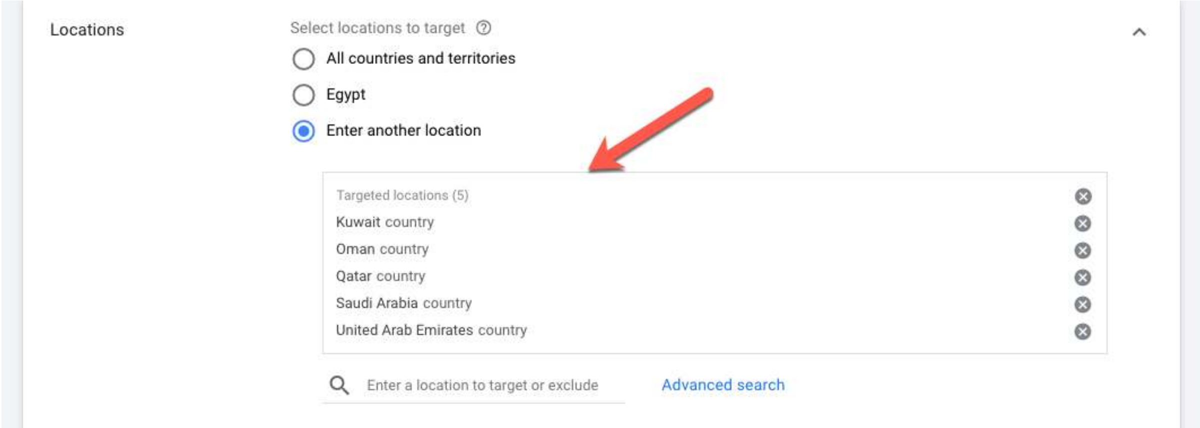
اختار نوع الحملة Video كما هو موضح في الصورة التالية



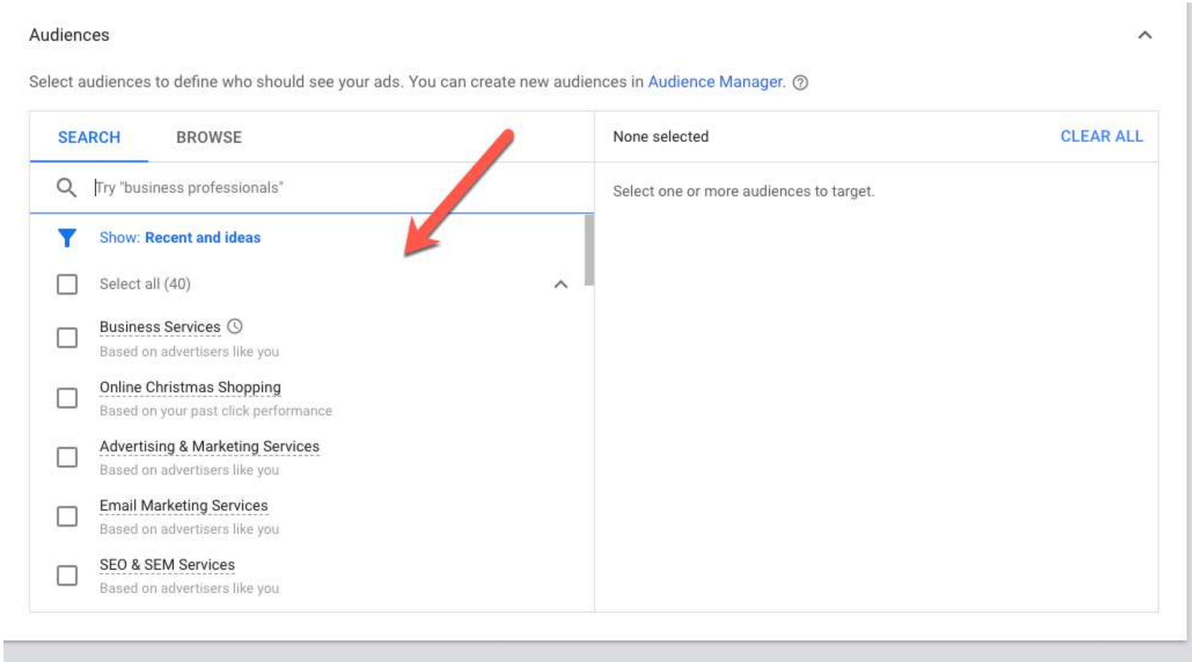
حدد ميزانية اجمالية للحملة مثلا ٢٥ دولار او ما يعادلها بعملة بلدك و حدد تاريخ انتهاء الحملة مثلا بعد ثلاث ايام او حدد ميزانية يومية للحملة شاهد الصورة التالية للتوضيح



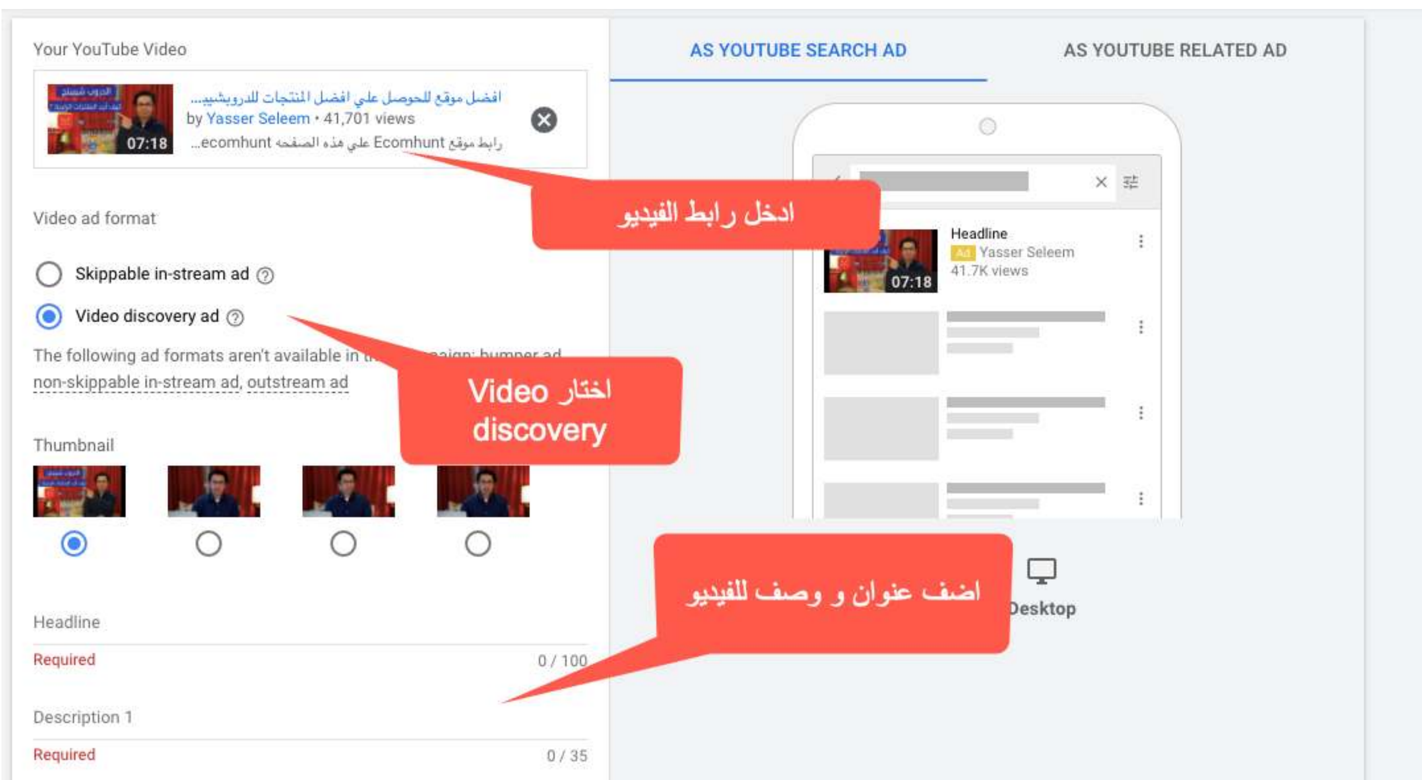
حدد الدولة او الدول المستهدفة اي الدول التي تريد انتشار قناتك فيها



حدد اهتمامات و طبيعة المشاهد الذي تستهدفة مثلا اذا كانت قناتك عن التكنولوجيا و مراجعة الاجهزة الحديثة اختار Technology بهذا سيظهر اعلانك للاشخاص المهتمين بالتكنولوجيا بالفعل شاهد الصورة التالية للتوضيح



اضف رابط الفيديو و اختار Video discovery و اضغط Create Campaign شاهد الصورة التالية للتوضيح.



و يلي بعض الطرق المجانية التي يمكنك ايضا اتباعها لاشهار قناتك الجديدة علي يوتيوب.

٢- نشر روابط فيديو هاتك علي جروبات الفيسبوك المهتمة بنفس النيش ماركت او نوعية المحتوى

٣- عمل حساب علي تويتر و صفحة علي فيسبوك بنفس اسم القناة و نشر روابط فيديوهاتك عليها

كيف تنشئ فيديوهات يتيوب ناجحة بدون تصوير و بدون ان تظهر وجهك في الفيديوهات ؟

عندما نتكلم عن اليوتيوب يآتي في ذهنك فورا التصوير ! لكن الحقيقة هي انه يمكنك ان تنشئ قناة ناجحه جدا علي يوتيوب بدون اي تصوير و بدون ان تظهر بنفسك في القناة و يتم هذا عن طريق عمل فيديوهات باستخدام ال Motion graphic اي الرسوم المتحركة البسيطة او ال Stock video مع اضافة تعليق صوتي و ستجد في الفيديو التالي شرح كامل بمثال عن كيفية صناعة مثل هذه الفيديوهات.



و اليك ايضا روابط لامثله حية لفيديوهات ناجحة جدا خصاتا التي تستهدف الربح من اعلانات ادسنس و الافليت معا كما اوضحنا و هي كلها فيديوهات من نوعية ال motion او ال Stock Videos مع تعليق صوتي.

شاهد الفيديو المثال علي هذا الرابط هذا الفيديو يستخدم فيديوهات اعلانية لمنتجات اي مثل ال Stock videos <<
شاهد الفيديو المثال علي هذا لرابط هذا الفيديو يستخدم ال Stock Videos
شاهد الفيديو المثال علي هذا الرابط الفيديو يستخدم ال Motion graphic
شاهد الفيديو الثال علي هذا الرابط فيديو يستخدم مقاطع من افلام عالمية تحت ما يعرف بال Fair usage

ما هو ال Fair Usage : باختصار شديد جدا انه يحق لك اخذ مقاطع ليس لك حقوق ملكية او توزيع لها بشرط ان تكون مقاطع قصيرة جدا مثل ٤ ثواني الي ١٥ ثانية لكل مقطع و ان تقوم بتعديلاها قليلا مثل عمل Zoom in او Zoom out للمقطع .

و اذا كنت تبحث عن تدريب مكثف ياخذ بيدك من الصفر و حتي اطلاق و اشهار قناة ناجحة و مربحة جدا علي اليويتوب ننصح بالبرنامج التدريبي المتكامل ، تعرف علي تفاصيل البرنامج التدريبي المتكامل بالضغط علي هذا الرابط >>

٥- انشاء حساب علي انستقرام

انستقرام من اكثر وسائل التواصل الاجتماعي تاثيرا و انتشارا في عالمنا اليوم و ببساطة شديدة يمكنك ان ربح المال من الانترنت عن طريق حساب ناجح علي انستجرام عبر احد الطرق الاتية او كلها

١- ال Sponsorship و هو ببساطة أن تعلن في حسابك عن شركات او منتجات او علامات تجارية في بمقابل مالي

٢- التسويق بالعمولة كما ذكرنا الجزء الخاص بالتسويق بالعمولة ، تقوم باستخدام حسابك على انستقرام في عمل تسويق مباشر لمنتجات معينة عبر روابط الافليت الخاصة بك وتحصل على المال من كل مبيعة تنتج من الرابط الخاص بك

٣- اشهار حسابات الانستقرام الاخرى ان تخبر متابعيك عن حسابات اخرى على انستقرام عن طريق ذكر هذه الحسابات في منشورات على حسابك

٤- بيع الحساب بعد تحقيق عدد كبير من المتابعين

بالطبع كل هذه الطرق للربح تعتمد ببساطة على عدد متابعي حسابك و مدي تفاعلهم معه.

اذا كيف تجذب متابعين لحسابك الجديد علي انستقرام ؟

اولا عليك ان تقوم بعمل محتوى جاذب وكثيف في حسابك علي انستقرام.

الطريقة الاسهل لتحقيق ذلك هي ان تقوم بالبحث عن حسابات الانستقرام الناجحة في نفس النيش ماركت الذي اخترته و تقوم بعمل محتوى مشابه لها او افضل منها و المحتوى هنا يكون من نوعين الصور و الفيديوهات القصيرة.

بعد ان تبدأ في نشر بعض المحتوي علي حسابك تبدأ الآن في الترويج لحسابك و يوجد عدد من الطرق لعمل هذا و نذكر منها هنا:

كيفية الترويج لحسابك علي انستقرام و جذب المتابعين المتفاعلين

١- ما يعرف بال Shout to shout وهو ببساطة أن تبحث عن حسابات انستقرام بها عدد من المتابعين مقارب لعدد المتابعين في حسابك.

مثلا اذا كان حسابك علي انستقرام به ١٠٠ متابع ابحث عن حسابات اخري بها اعدادا مقاربة مثل ٢٠٠ متابع او ١٠٠ متابع الخ.

و تواصل مع صاحب الحساب و اعرض عليه ان تقوم بذكر حسابه علي حسابك مقابل ان يوقم بذكر حسابك علي علي حسابه.

و بهذا سيحصل هو علي بعض المتابعين الجدد و انت ايضا.

٢- الاعلان عن حسابك علي حسابات اكبر بمقابل مالي.

تتواصل مع أصحاب الحسابات مباشرتا عبر انستقرام و تطلب منهم الاعلان لحسابك علي حسابهم بمقابل مالي و ستجد الكثيرين منهم يرحبون بهذا بالطبع لان هذا هو احد مصادر ربحهم من الحساب.

٣- إستخدم الهاش تاج دائما باستخدام الهاش تاج في كل منشوراتك يتعرف بهذا الانستقرام علي نوعية المنشور.

ثم يقوم بعرضه على مستخدمي الانستقرام و يتيح الانستقرام اضافة اضافة حتى ٣٠ هاش تاج في كل منشور.

ننصح بان تقوم باضافة من ٦ الي ١٢ هاش تاج في كل منشور.

٤- الاعلانات الممولة، يمكنك ان تقوم بعمل اعلانات ممولة لمنشوراتك علي انستقرام مباشرتا من خلال حسابك علي انستقرام.

ستحتاج الي تنفيذ هذا انشاء حساب اعلاني علي فيسبوك و تحويل حسابك في انستقرام الي Business.

ثم ربطها بالحساب الاعلاني بهذا ستتمكن من عمل اعلانات مدفوعة لمنشوراتك علي انستقرام.

و اذا كنت تبحث عن تدريب مكثف ياخذ بيدك من الصفر و حتي اطلاق و اشهار قناة ناجحة و مربحة جدا علي اليويتوب ننصح بالبرنامج التدريبي المتكامل ، تعرف علي تفاصيل البرنامج التدريبي المتكامل بالضغط علي هذا الرابط >>

6- انشاء مدونة و ربح المال منها

المدونات او المواقع الاخبارية هي من اقدم طرق ربح المال من الانترنت لكن ليس معنى انها من اقدم الطرق انها ضعيفة بل هي و بدون شك لا تزال من أقوى الطرق لتحقيق ارباح ممتازة من الانترنت .

والأمر ببساطة هو ان تقوم بانشاء مدونة في نيش ماركت معين (تخصص معين) مثلا الموضة ، اخبار الفن ، التكنولوجيا ، اخبار المال و الاعمال الخ..

كيف تنشئ مدونة او موقع اخباري احترافي

شاهد شرح خطوة بخطوة بالفيديو كيف تنشء مدونة احترافية

شاهد كيف تنشء مدونة

و بعد ان تنشئ المدونة تبدا في كتابة مقالات بشكل مستمر (يومي او شبه يومي) علي هذه المدونة مع مراعات شروط ال SEO اي تحسين ترتيب ظهور المواقع الالكترونية في نتائج محرك البحث Google باستمرارك في نشر هذه المقالات بعد بعض الوقت ستبدأ مقالاتك هذه في الظهور في نتائج محرك البحث وبهذا تبدأ مدونتك في الحصول على زيارات مجانية اي Traffic و يمكن استغلال هذه الزيارات في تحقيق الربح من اكثر من طريقة.

طرق ربح المال من المدونات

١- اعلانات جوجل ادسنس ، اعلانات ادسنس ليست فقط لقنوات اليوتيوب بل أيضا لمدونات ببساطة تقوم بالاشتراك في جوجل ادسنس ثم تربط مدونتك بحسابك علي ادسنس و بهذا سيقوم جوجل بشكل اوتوماتيكي بعرض اعلانات على مدونتك و يقتسم معك الربح.

٢- عمل بنرات اعلانية للشركات بشكل مباشر ، بعد ان تحقق مدونتك نجاحا (زيارات بعدد كبير كل شهر) ستجد شركات تتواصل معك و تطلب منك عرض بانرات اعلانية لمنتجاتها علي مدونتك مقابل مبالغ مالية تحددها أنت.

٣- التسويق بالعمولة Affiliate Marketing تضيف روابط افليت لمنتجات او خدمات في مقالاتك.

اذا كيف تنشئ مدونة و تجعلها تظهر في نتائج البحث الاولي في جوجل ستجد علي هذا الرابط شرح كامل خطوة بخطوة لانشاء مدونة و الربح منها <<

٧- الربح من منصات العمل الحر

منصات العمل الحر تطورت كثيرا و اصبحت بكل تاكيد من افضل طرق ربح المال من الانترنت.

أشهر هذه المنصات هي موقع Fiverr و في عالمنا العربي موقع Khamasat.

الأمر ببساطة أنه إذا كانت لديك خبرة في مجال ما يمكنك تقديم خدماتك على هذه المواقع.

تأتي الشركات و الأفراد من كل أنحاء العالم باستعراض هذه الخدمات و اختيار احد مقدمي الخدمات و طلب الخدمة و دفع تكلفتها مباشرتا من خلال الموقع.

و يحصل مقدم الخدمة علي قيمة الخدمة كامله تقريبا و تضاف عمولة بسيطة علي مشتري الخدمة و هذا هو مصدر ربح هذه المواقع .

كيف يكون الربح من منصات العمل الحر ؟

يعني ببساطة اذا كنت مثلا مصمم جرافيك يمكنك عرض خدماتك علي موقع Fiverr و موقع Khamsat باسعار تبدا من ٥ دولار و هذه المواقع شهيرة جدا و لها زوار بالملاين من كل انحاء العالم و هم افراد او شركات يبحثون عن هذه الخدمات فعندما يوقم شخص بطلب الخدمة منك يقوم موقع Fiverr او Khamsat بتحصل تكلفة الخدمة من العميل (مشتري الخدمة) و ارسال الاموال لك بعد اتمام الخدمة للعميل.

هذه الطريقة في تحقيق الربح هي التطور الحديث للعمل كفري لانسر Freelancer و هي طريقة جيدة لاي شخص لديه مهارة مطلوبة في ان يحقق دخلا اضافيا عبر هذه المواقع و رغم اني لا افضل هذه الطريقة كثيرا في تحقيق الربح من الانترنت لان ارباحك تكون مقيدة بقدر الوقت الذي يمكنك إتاحته لتنفيذ الخدمات فمثلا إذا كان باستطاعتك توفير اربع ساعات يوميا و كانت الخدمة التي تحتاج الي ساعة لتنفيذها سعرها ١٠ دولار علي سبيل المثال فبهذا ستكون مقيد بتحقيق ٤٠ دولار يوميا بحد أقصى من هذه الطريقة و لن تجد طريقة فعالة لزيادة ارباحك اكثر من هذا علما بان استثمار العمل لأربع ساعات يوميا في اي من الطرق السابقة سيحقق لك ربحا اكثر بكثير و الاهم انه يحقق لك ربح غير مقيد باي شئ و بالاستمرار قد تصل ارباحك لعشرات الآلاف من الدولارات شهريا و أكثر .

كيف تحقق نجاحا سريعا من منصات العمل الحر ؟

ستجد توضيح لبضع اهم النصائح لكي تحقق نجاحا علي هذه المنصات علي الفيديو في هذا الرابط >>

لكن هي طريقة ممتازة لاي شخص يحب ان يبدا في مجال الربح و العمل عبر الانترنت خاصتا اذا لم يكن لديه اي راس مال بشرط ان يكون لديك خبرة في مجال مطلوب بالفعل علي هذه المواقع.

٨- بيع المنتجات الرقمية على الانترنت

وهذه من أكثر طرق ربح المال من الانترنت ربحية على الإطلاق فقط وصل حجم هذا السوق الي مئات المليارات وهو في نمو سريع جدا جدا ، بل أستطيع ان أقول بكل ثقة ان هذا السوق هو حاضر و مستقبل العالم فكل شئ يمكن تحويله إلى منتج رقمي سيتم تحويله او قد تم تحويله بالفعل ويتم بيعه علي الانترنت و لكي لا اطيل عليك.

اكبر مثال عن المنتجات الرقمية ومدى قوتها ونجاحها حاليا هو موقع NetFlix و الموقع يضم الآن اكثر من ١٠٠ مليون مشترك من حول العالم و حقق موقع نتفليكس ارباح باكثر من 6.6 مليار دولار في عام ٢٠٢٠ فقط و الموقع يحقق نمو سريع جدا و ضخم جدا.

وقد ظهرت ايضا عشرات المنصات الاخرى المشابهة ل Netfilix من اشهرها و اهمها في عالمنا العربي منصة Shahid و منصة Watchit

ليس فقط هذه المنصات و لكن ايضا كل شركات ال Software تحولت من الطريقة التقليدية لبيع منتجاتها بشراء نسخة السوفتوير مع الرخصة لتشغيله الي ما يعرف بنظام ال SAAS.

ما هو ال SAAS ؟

أو ال Software As A Service اي ان يدفع مستخدمي البرنامج رسوم شهرية او سنوية لاستخدام البرنامج من الانترنت مباشرتا بدون تحميل اي سوفت وير علي الجهاز.

هذه الطريقة ايضا تندرج تحت بند بيع المنتجات الرقمية و هذه الصناعة وحدها SAAS تحقق الآن ما يزيد عن **1.1 ترليون دولار في امريكا فقط** ناهيك عن باقي دول العالم.

لكنك الان بالطبع تسأل ما علاقتي انا بمثل هذه المشروعات الضخمة ؟

و كيف يمكن لشخص عادي و مبتدئ ان يدخل هذه الصناعة الرائعة و يحقق منها ربحا يوميا ؟

ساجيبك الآن.

اولا ما هي المنتجات الرقمية ؟

١- الكتب الرقمية ebook

٢- الدورات الرقمية Online Courses

٣- الفيديوهات Stock videos

٤- القوالب الجاهزة بمختلف انواعها Templates

٥- الموسيقي و الاغاني

٦- الافلام و المسلسلات

٧- السوفتير Software

اذا ما هي المنتجات الرقمية التي يمكن لاي شخص تقريبا صناعتها و من ثم بيعها

الكتب الرقمية ebook

الدورات الرقمية Online Courses

و هذا هو ما نعني به في هذا المقام و الامر ببساطة انه يمكن تحويل اي خبرة تمتلكها الي محتوى مكتبوب فيكون بهذا كتاب رقمي ebook او محتوي مصور فيكون بهذا Online Course ثم بيعه علي الانترنت تمام مثل هذا الكتاب الذي تقرآه الان :) دعني اعطيك مثال:

نفرض مثلا انك مدرس لغة انجليزية تستطيع بكل بساطة و باستخدام جهاز الكمبيتر الخاص بك بان تقوم بتسجيل دورة عن تعلم اللغة الانجليزية للمبتدئن ثم تقوم بتسعير هذه الدورة بان تحدد سعر الدورة بحسب اولا تقيمك الشخصي لقيمة هذه الدورة و ما بذلته بها من مجهود و ما بها من قيمة و فائدة ثم اسعار الدورات المشابهة سوآء كانت علي الانترنت في صورة رقمية او دورات تقليدية.

بهذا تحدد سعر لدورتك الرقمية و علي سبيل المثال مثلا انك حددت سعر الدورة ليكون ١٠٠ دولار . انت الان قمت بتسجيل الدورة مروة واحدة فقط و لن تحتاج الي تسجيلها مرة اخري لكن يمكنك ان تبيع هذه الدورة علي الانترنت لالاف الاشخاص فمثلا اذا بيعت الدورة لالف شخص علي مدار عام مثلا **تكون ارباحك في هذه الحالة هي ١٠٠ الف دولار.**

اليس هذا رائعا!

الكل مستفيد فهؤلاء الطلاب الذين اشترو دورتك استفاده مما لديك من خبرة و حصله عليه بتكلفة بسيطة و يستطيعون مشاهدته في اي وقت يختارونه دون التقيد باي مواعيد و من اي مكان في العالم.. بالفعل امر رائع .

و الاجمل انه تقريبا الآن اي مجال من المجالات يمكن تحويله الي دورة رقمية.

فاي كان مجال خبرتك او دراستك او حتي شغفك فيمكن تحويل ما لديك من خبرات الي دورة رقمية.

الان اعرف ان لديك عدد من الاسئلة الرائعة و ساجيبك عليها فورا.

كيف انشئ كتاب الكتروني ebook ؟

١- حدد موضوع الكتاب بحسب خبرتك ، مجال دراستك ، او شغفك امثلة (كتاب في الطبخ ، كتاب تعلم اللغة الانجليزية ، كتاب تعلم التجارة الالكترونية ، كتاب عن الكيتو دايت ، الخ...)

٢- ابدا في عمل بحث مطول عن موضوع الكتاب علي الانترنت

٣- حدد عنوان جذاب لكتابك مثال (كيف تخسر وزنك تاكل ما تحب في نفس الوقت)

٤ - افتح ملف ورد word علي جهازك و ابدا بكتابة العناوين الرئيسية لكتابك

٥- ابدا كتابة المحتوي تحت كل عنوان باكبر قدر ممكن من التفصيل في كل جزء

٦- لا تنسي ان يحتوي كتابك علي اكبر عدد ممكن من الامثله الحقيقة و التي ستجد منها الكثير علي الانترنت بكل سهولة

٧- لا تنسي ان يحتوي كتابك علي عدد جيد من الصور الموضحة لموضوعك و ستجد منها ايضا الكثير علي الانترنت بمنتهي السهولة

٨- بعد ان تنهي كتابة كل المحتوي اقرا الكتاب كاملا بنفسك و عدل اي جزء تظنه غير قوي او يمكن ان يكتب بشكل افضل

٨- ارسل الكتاب لبعض اصدقائك المهتمين بموضوع الكتاب لابداء رايهم فيه

٩- قم بعمل غلاف للكتاب Cover و يمكنك عمل هذا بسهولة و مجانا من خلال موقع Canva

١٠ اضف صورة الغلاف في الصفحة الاولي في ملف ال Word ثم حول الملف الي PDF

مبروك لديك الان كتاب الكتروني يمكنك بيعة مباشرتا علي الانترنت ، لا تدع كلمة كتاب تجعل تظن ان الكتاب يجب ان يحتوي علي مئات الصفحات الامر ليس بالكم فمتوسط عدد صفحات الكتب الالكترونية التي يتم بيعها بمقابل مالي يكون ما بين ال ٢٠ صفحة و ال ١٠٠ صفحة فقط لا اكثر. و هذا امر يمكن ان تنجزة في ايام قليلة او ربما ساعات فقط.

كيف ابيع الكتاب الالكتروني ؟

لبيع الكتاب ستجتاج الي انشاء متجر الكتروني تماما مثل المتجر الالكتروني السالف ذكرة في هذا المقال لكن المنتج في هذه الحالة سيكون منتج رقمي و كل منصات التجارة الالكترونية و اهمها Woocommerce و Shopify تدعم هذه الخاصية و لكي تبيع منتج رقمي لا بد و ان تكون طريقة الدفع ايضا رقمية مثل الدفع اون لاين ببطاقات الائتمان او عبر PayPal و اسهل طريقة هي ال Paypal فكل ما تحتاجه هو فتح حساب شخصي او حساب Business علي Paypal و ربطة بمتجرك الاكتروني

ثم بعد ان تنشئ متجرك الالكتروني و تضيف المنتج و هو كتابك الالكتروني تبدا في التسويق و التسويق يكون بنفس طريقة التسويق للمنتجات السالف ذكرها في هذا المقال و اسهل الطرق هي اعلانات فيسبوك الممولة باتباع استراتجية تماما مثل التي تم شرحها هنا في فقرة الدروبشيبنج

كيف تنشئ دورة رقمية Online Course ؟

١ - حدد موضوع الدورة بحسب خبرتك ، مجال دراستك ، او شغفك أمثلة (دورة في الطبخ ، دورة في تعلم اللغة الانجليزية ،دورة في تعلم التجارة الالكترونية ، دورة عن خسارة الوزن ، الخ...)

٢ - ابدأ في عمل بحث مطول عن موضوع الدورة علي الانترنت

٣ - حدد عنوان جذاب للدورة مثال (عشر اكلات من اسبانيا)

٤ - افتح ملف ورد word علي جهازك و ابدا بكتابة العناوين الرئيسية للمحاضرات في دورتك

٥ - ابدا كتابة المحتوي تحت كل عنوان باكبر قدر ممكن من التفصيل في كل جزء

٦ - حدد طريقة تصوير و تسجيل الدورة و هذا يحدد بحسب نوعية الدورة.

مثلا اذا كانت دورة في الطبخ ففي هذه الحالة ستحتاج الي:

تصوير (كاميرا احترافية او كاميرا الموبايل) مكان التصوير (مثل مطبخك اذا كانت الدورة عن الطبخ).

اما اذا كانت الدورة عن تعلم اللغة الانجليزية فيمكن ان تكتفي ب Power point presentation و تصوير من ال webcam و تسجيل الشاشه باي برنامج لتسجيل الشاشات و اشهرها هو برنامج Camtasia.

لكن اذا لم يكن في استطاعتك شرآء هذا البرنامج ستجد العديد من البرامج المجانية فقط ابحث علي جوجل بكلمة Free screen record .

7- ابدا في تسجيل المحاضرات (من الافضل ان تراعي تكون مدة كل محاضرة ما بين ١٠ دقائق الي ٣٠ دقيقة).

الان لديك دورتك الرقمية و تستطيع ان تبدا في بيعها علي الانترنت فورا و اليك الطريقة.

كيف ابيع دورات رقمية علي الانترنت How to sell my online course ؟

1- الطريقة الاولي هي برفع الدورة علي موقع Udemy و سيقوم موقع يودمي في هذه الحالة بعرض الدورة علي كل مستخدميه و يقتسم معك الربح.

2- ان تقوم باضافة الدورة علي موقعك الالكتروني الخاص و من ثم التسويق لها باتباع اساليب التسويق الالكتروني و اسهل طريقة لانشاء موقع الكتروني لبيع الدورات هي عبر موقع Teachable

٩- بيع خدمات التسويق الالكتروني

و هي ايضا من اكثر طرق ربح المال من الانترنت ربحية.

لأننا في عالم الإنترنت فالطلب على خدمات التسويق الالكتروني ضخم جدا و يزيد كل يوم.

الآلاف من اصحاب الشركات الصغيرة و المتوسطة تبحث عن اشخاص ذو خبرة يقومون بادارة حملاتهم التسويقية على الانترنت.

و هنا يأتي دورك!

يمكنك ان تكون انت مقدم هذه الخدمات اي خدمات التسويق الالكتروني للشركات الصغيرة و المتوسطة.

بالطبع لكي تستطيع تقديم هذه الخدمات فعليك اولا ان تتعلمها.

تعلم احد مهارات التسويق الالكتروني اصبح سهلا فيمكنك ان تتعلم احد المهارات مثل ادارة الحملات الاعلانية علي فيسبوك.

في أقل من شهر ما عليك سوى أن تحصل على دورة قوية تتعلم منها التسويق الالكتروني.

ثم تقوم بالتطبيق ثم تبدأ في الوصول الي العملاء بطريقتين.

طرق التسويق لخدمات التسويق الالكتروني

١ - استخدام التسويق الالكتروني بالتأكيد :).

أي أن تقوم بعمل موقعك الالكتروني الخاص و تبدا في عرض خدمات التسويق الالكتروني التي تقدمها عليها.

٢ - البحث و التواصل المباشر مع العملاء المحتملين ، اي ان تقوم بالبحث و التواصل مع العملاء المحتملين في مدينتك و تعرض عليهم خدماتك.

هذه الطريقة في الربح هي من اكثر الطرق ربحا علي الاطلاق فمن خلال هذه الطريقة يمكنك تحصيل ما بين ٥٠٠ دولار الي ١٥٠٠ دولار شهريا بكل سهولة من كل عميل وبحسبة بسيطة عندما **تحصل علي ١٠ عملاء فقط سكون متوسط ربحك الشهري ١٠ الاف دولار شهريا** و يمكنك ان تحسب كم ستكون ارباحك عندما يكون لديك فقط ١٠٠ عميل.. نعم ستكون متوسط ارباحك ١٠٠ الف دولار شهريا و ستمتلك بهذا وكالتك الخاصه للتسويق الالكتروني .

و الاجمل ان الوصول لعشر عملاء او حتي ١٠٠ عميل ليس بالامر الصعب علي الاطلاق بل لن ابالغ عندما اقول انه سهل جدا ببساطة لان اصحاب الاعمال الصغيرة و المتوسطة يبحثون و يرحبون باي شخص يستطيع ان يساعدهم علي زيادة مبيعاتهم عبر الانترنت فمرة اخري نحن في عصر الانترنت.

الخلاصة

الدليل الشامل لاطلاق مشروع تجاري ناجح علي الانترنت

الطريق السريع و الاسرع اليوم للوصول الي الحرية المالية و تحقيق كل طموحاتك هو و بدون ادنى شك هو الانترنت او بمعني اصح عمل مشروع تجاري علي الانترنت و في هذا الدليل ذكرنا باكبر قدر ممكن من التفصيل اهم و افضل ٩ طرق لربح المال من الانترنت و التي يمكن لاي شخص تقريبا تنفيذها فمن غير المعقول ان تكون قرات هذه المقال و لم تجد طريقة واحدة علي الاقل مناسبة لك جدا لكي تبدا بها اولي خطواتك نحو ربح المال بشكل مستمر من الانترنت.